


COAY
Books

目录
Content

- 第1节：第一章养成正确说话的好习惯(1)
- 第2节：第一章养成正确说话的好习惯(2)
- 第3节：第一章养成正确说话的好习惯(3)
- 第4节：第一章养成正确说话的好习惯(4)
- 第5节：第一章养成正确说话的好习惯(5)
- 第6节：第一章养成正确说话的好习惯(6)
- 第7节：第一章养成正确说话的好习惯(7)
- 第8节：第一章养成正确说话的好习惯(8)
- 第9节：第一章养成正确说话的好习惯(9)
- 第10节：第一章养成正确说话的好习惯(10)
- 第11节：第二章效率是成败的关键(1)
- 第12节：第二章效率是成败的关键(2)
- 第13节：第二章效率是成败的关键(3)
- 第14节：第二章效率是成败的关键(4)
- 第15节：第二章效率是成败的关键(5)
- 第16节：第二章效率是成败的关键(6)
- 第17节：第二章效率是成败的关键(7)
- 第18节：第二章效率是成败的关键(8)
- 第19节：第二章效率是成败的关键(9)
- 第20节：第三章无所不在的教养(1)
- 第21节：第三章无所不在的教养(2)
- 第22节：第三章无所不在的教养(3)
- 第23节：第三章无所不在的教养(4)
- 第24节：第三章无所不在的教养(5)
- 第25节：第三章无所不在的教养(6)
- 第26节：第三章无所不在的教养(7)
- 第27节：第三章无所不在的教养(8)
- 第28节：第三章无所不在的教养(9)
- 第29节：第三章无所不在的教养(10)
- 第30节：第三章无所不在的教养(11)

- 第31节：第三章无所不在的教养(12)
- 第32节：第四章要成大事，先做好小事(1)
- 第33节：第四章要成大事，先做好小事(2)
- 第34节：第四章要成大事，先做好小事(3)
- 第35节：第四章要成大事，先做好小事(4)
- 第36节：第四章要成大事，先做好小事(5)
- 第37节：第四章要成大事，先做好小事(6)
- 第38节：第四章要成大事，先做好小事(7)
- 第39节：第四章要成大事，先做好小事(8)
- 第40节：第四章要成大事，先做好小事(9)
- 第41节：第四章要成大事，先做好小事(10)
- 第42节：第四章要成大事，先做好小事(11)
- 第43节：第五章以简单的方式打动人(1)
- 第44节：第五章以简单的方式打动人(2)
- 第45节：第五章以简单的方式打动人(3)
- 第46节：第五章以简单的方式打动人(4)
- 第47节：第五章以简单的方式打动人(5)
- 第48节：第五章以简单的方式打动人(6)
- 第49节：第五章以简单的方式打动人(7)
- 第50节：第五章以简单的方式打动人(8)
- 第51节：第五章以简单的方式打动人(9)
- 第52节：第五章以简单的方式打动人(10)
- 第53节：第五章以简单的方式打动人(11)
- 第54节：第六章选择正确的人生目标(1)
- 第55节：第六章选择正确的人生目标(2)
- 第56节：第六章选择正确的人生目标(3)
- 第57节：第六章选择正确的人生目标(4)
- 第58节：第六章选择正确的人生目标(5)
- 第59节：第六章选择正确的人生目标(6)
- 第60节：第六章选择正确的人生目标(7)
- 第61节：第六章选择正确的人生目标(8)
- 第62节：第六章选择正确的人生目标(9)
- 第63节：第六章选择正确的人生目标(10)
- 第64节：第六章选择正确的人生目标(11)
- 第65节：第六章选择正确的人生目标(12)
- 第66节：第六章选择正确的人生目标(13)

- 第67节：第七章节制欲望，健康生活(1)
- 第68节：第七章节制欲望，健康生活(2)
- 第69节：第七章节制欲望，健康生活(3)
- 第70节：第七章节制欲望，健康生活(4)
- 第71节：第七章节制欲望，健康生活(5)
- 第72节：第七章节制欲望，健康生活(6)
- 第73节：第七章节制欲望，健康生活(7)
- 第74节：第七章节制欲望，健康生活(8)
- 第75节：第七章节制欲望，健康生活(9)
- 第76节：第七章节制欲望，健康生活(10)
- 第77节：第七章节制欲望，健康生活(11)
- 第78节：第七章节制欲望，健康生活(12)
- 第79节：第七章节制欲望，健康生活(13)
- 第80节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(1)
- 第81节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(2)
- 第82节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(3)
- 第83节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(4)
- 第84节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(5)
- 第85节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(6)
- 第86节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(7)
- 第87节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(8)
- 第88节：第九章为出人头地储备资源(1)
- 第89节：第九章为出人头地储备资源(2)
- 第90节：第九章为出人头地储备资源(3)
- 第91节：第九章为出人头地储备资源(4)
- 第92节：第九章为出人头地储备资源(5)
- 第93节：第九章为出人头地储备资源(6)
- 第94节：第九章为出人头地储备资源(7)
- 第95节：第九章为出人头地储备资源(8)
- 第96节：第九章为出人头地储备资源(9)
- 第97节：第九章为出人头地储备资源(10)
- 第98节：第九章为出人头地储备资源(11)
- 第99节：第十章培养好习惯，构建新生活(1)
- 第100节：第十章培养好习惯，构建新生活(2)
- 第101节：第十章培养好习惯，构建新生活(3)
- 第102节：第十章培养好习惯，构建新生活(4)

- 第103节：第十章培养好习惯，构建新生活(5)
- 第104节：第十章培养好习惯，构建新生活(6)
- 第105节：第十章培养好习惯，构建新生活(7)
- 第106节：第十章培养好习惯，构建新生活(8)
- 第107节：第十章培养好习惯，构建新生活(9)

第1节：第一章养成正确说话的好习惯(1)

第一章养成正确说话的好习惯

无论进行拳击比赛还是进行击剑比赛，必须有一个自愿同你比武的对手。没有一个拳击手会毫无目标地出拳，也没有一个剑客到处挥舞宝剑，逢人便刺。说话也是一样，不能因为你口才好，就到处向人挑战，也不能把所有谈话都当作争论的题材。

□养成良好的谈话风度

一个人是否具有谈话的魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系。同时，还影响到他能否在与别人谈话时表现出自信，能否具有自如谈话的勇气。所以，我们在训练自己谈话的自信心时，要注意增强自己谈话的魅力。

组成谈话魅力的内容是十分广泛的。每个人谈话的内容，谈话时遣词造句与谋篇布局的材料、手段，谈话的语气、语调，谈话的身姿、手势、表情……都可以折射出他是否具有谈话的魅力。

我们先来讲讲谈话的风度。

所谓风度，是指美好的举止、姿态及表情等。谈话的风度是一个人内在气质的言语表现，是一个人涵养的外化。使自己的谈话具有风度，是增强谈话魅力的重要途径。良好的谈话风度，往往具有很大的吸引力。无论是男士谈话中那刚毅稳健的气质，还是女士谈话中那风姿绰约的魅力；不论是外交官那彬彬有礼的谈吐，还是政治家那稳重雄健的言论，都会令人仰慕不已、倾心无比。正如德国戏剧家莱辛所说："风度是美的特殊再现形式。"

孔子云："文质彬彬，然后君子。"风度正是外在语言和内在气质的恰当融合。首先，风度是一种品格和教养的体现。如果一个人没有高尚的道德情操，没有一定的文化修养，没有优雅的个性情趣，其谈话必然是粗俗鄙陋、琐秽不雅。其次，风度是一种性格特征的表现。比如性格温柔宽容、沉静多思的人，往往寥寥几句的轻声细语就能包

含浓烈的感情成分；而粗犷豪放、性情耿直者，谈话则开门见山、直来直去。再次，风度是涵养的一种表现。这主要表现在处理人际关系时，不卑不亢，雍容大度。最后，风度是一个人谈话的遣词造句、语气腔调、手势表情等等的综合表现。如法官在法庭谈话时，则正襟危坐、不苟言笑、咬文嚼字、逻辑缜密。

谈话的风度是多种多样、丰富多彩的。洋洋洒洒、侃侃而谈是风度，只言片语、适时而发也是风度；谈笑风生、神采飞扬是风度，温文尔雅、含而不露也是风度；解疑答难、沉吟再三是风度，话题飞转、应对如流也是风度；轻声慢语、彬彬有礼是风度，慷慨陈词、英姿飒爽也是风度。每个人在培养自己的谈话风度时，应根据自己的性格特征、情趣爱好、思维能力、知识结构等有所选择。另外，同样一个人，在不同的场合、不同的环境下，其谈话的风度也是有所不同的。比如教师在课堂上讲课与在家里跟家人闲聊时，则表现为两种相差甚远的风度。

谈话的风度是人的一种自然特色，是与时代相吻合的。我们反对脱离时代追求风度，我们也反对脱离自己的个性、身份去讲究风度。任何东施效颦、搔首弄姿、没有个性的谈话都毫无风度可言。

在日常的谈话、判断或讲座中，我们可能会遇到这种情况：同样的话，这个人说，我们就很愿意接受，而换成另一个人说，我们不但不愿接受，还会产生一些反感情绪。为何会出现这两种截然相反的结果呢？这实际上牵涉到一个人谈话的态度问题，而谈话态度又是谈话人风度的最直接体现。

我们谈话的目的是为了把自己的意思告诉他人，让他人明白、了解、信服或同情我们。如果说了话，别人没什么反应、不信服或产生反感，这就没有意义了，说了还不如不说。那么，怎样才能锻炼出一种说一句是一句的理想口才呢？这就要求谈话者既要了解自己又要了解对方，力争营造出一种相互了解的气氛。

也许，人人都懂得，对方无论讲什么都无关紧要，最重要的是他的态度。如果态度好，大家都愿意跟他谈，即使他不同意我们的意见、不满意我们的行为，我们也仍然愿意跟他谈。如果态度不好，就是再好的话题也无法顺利进行下去。

第2节：第一章养成正确说话的好习惯(2)

那么，究竟什么才是良好的态度呢？就是对人要有正确的了解和充分的同情，这两点是良好态度的基本内容。然而如何把我们对人的了解与同情让对方感觉到呢？态度良好的重要表现正体现于此。如果我们不注意这种表现，那么即使我们是很有同情心的人，也可能会被认为是冷漠、骄傲、自私的人。因此，我们要注意一下在别人的心目中我们究竟是什么样子，而且要设法了解在别人的心目中希望我们是什么样子，喜欢我们是什么样子。

那么，在一般的情形下，即在日常生活中，在与普通朋友的正常交际场合中，别人会希望我们有什么具体的表现呢？

首先，别人希望我们对他的态度是友好的，希望我们愿意和他做朋友；别人希望我们能体谅他的困难、原谅他的过失；别人还希望我们能关心他们、帮助他们、思考他们的问题，并对他们提供有用的建议，与他们成为友好的、忠实的、热心的朋友。

其次，别人希望我们对他本人、对他所做和所讲的事情均感兴趣。因而，我们最好能做一个对什么都感兴趣的人。本来我们的兴趣也跟一般人一样，常常容易被有趣味的人物、谈话所吸引，而却忽略了不太引人入胜的人或物。如果我们是同情心很强的人，就不该如此，而应该学会能顾及全体，并且特别照顾那些不被人注意的人。当我们谈话时，我们要把在场的每一个人都看到，我们的双眼，要随时在每一个人的脸上停留片刻，对于那些没有讲什么话的人和那些看似不太自在的人，特别要注意，要设法找些话题跟他们交谈，以便解除他的紧张和不安。

总而言之，别人希望我们对他讲的东西都感兴趣，并希望我们的态度是友善的、良好的。作为一个成功的谈话者，我们要力争做到如此。谈话时给人良好的态度，是展现我们谈话魅力的保证。

□简洁而有条理

"不要让你栽种的花儿被丛丛杂草所湮没"，老师常对学生们这样说。

不懂节制是最恶劣的语言习惯之一。那些说话漫无边际、累赘重复、东拉西扯、废话连篇的人很快就能发现：他们其实只是在自言自语，因为听众早就像《爱丽丝梦游仙境》中的那只小猫一样灵魂出窍了。

当堂吉诃德指责桑丘·潘沙讲的故事重复太多、条理混杂时，桑丘为自己辩解道："这就是我给同胞讲故事的方式，大人要我改变旧习惯是不公平的。"也许大多数人会对此有些同感。

无论是和一位朋友交谈，还是在数千人的场合演讲，如果说有什么应该用红色标出来的要点的话，那就是"说话简明、扼要、切题"。那些担任企业行政主管职务的人几乎都认为：在商业场合中，最让人头痛的就是说话不讲究条理。

不知道有多少人的时光都因此被销蚀一空--浪费在那些信口开河、多余无聊的话题中去了。有时只用两滴胶水就可以贴好的东西，而人们往往要用5滴或更多的胶水，但这样不但无法将物品贴好，反而还需要工人们花费更多的时间去把多余的胶水擦掉。

同样，谈话也往往会有多余之处，一个字就可以说明白的话，偏偏要用上整整一行字。特别是那些儿女已经长大成人、空闲时间开始越来越多的女人，她们说话时不惜在种种细枝末节上花费大量的口舌，投入无数的光阴，而这些话只有理发师或者指甲师才会去听--也许是因为付给他们的报酬就包括这么一项吧。

以下是卡内基举的一个例子：

"约翰"，史密斯太太说："我记得你上次打电话是在礼拜二的中午11点，因为就在接你的电话前，乔治太太来向我借过面粉。我记得清楚极了，因为她当时穿了一件粉红色的、缀着金色纽扣的衣服，脚上穿着一双平跟咖啡色皮鞋……"

卡内基希望这位史密斯太太的言谈，不会让你联想到自己。如果你说话的目的是要告诉别人一件事，那就直截了当地说出来，不必扯得太远。

漫无边际的谈话，可能是思路混乱的表现，也可能是委婉曲折地达到目的的手段。不过，对更多的人来说，那只不过是一种习惯，纠正这种习惯其实比一个烟鬼戒掉多年烟瘾要容易得多。

第3节：第一章养成正确说话的好习惯(3)

如果你发现自己就有信口开河的习惯，不妨想像你是在花高价打国际长途电话。

□攻人之恶，勿太严

做人做事要多给自己留些余地。给自己留下的余地同时也是给别人留下余地。给他人留下余地，为人处事就多了有效沟通的空间。

有效沟通就是以和为贵。比如同事、朋友之间发生口角，首先要想到这是暂时的，终究还要言归于好。若是双方出现矛盾时，立马拉开架势恶语相向，什么短都敢揭，什么坏事都敢说，什么坏话都敢骂，这不叫留有余地，而叫自断后路。

《菜根谭》中有"攻人之恶，毋太严"的戒训。其意就是说，在人与人的关系中，本着忍让的精神，有理性地吃点亏，别人就欠着你的情，从而你也有了建立良好人际关系的基础。如果你因为要惩戒一个人而令自己情绪激动、脾气暴躁，终日想着如何整治那人，以报复他对你的伤害，你可算是用心良苦。不过，像这种损人不利己的举动，未免是太愚蠢了。

很多人都不同程度地经历过被人伤害的滋味。你可能因此而气得嘴唇发颤、脸色苍白、想出拳击倒眼前那人，但最后你还是把怒火强自压制下来，总算没有做出过激的举动，只是你心中含恨，无法忘怀那被羞辱的一刻。你希望做个宽宏大量的人，却不知如何消除不快的记忆。俗语有云："大人不记小人过。"可惜你仍未达至"大人"的度量，站在"想报复"及"忘记它"两者之间，无所适从，那是煎熬！在这种煎熬中你忘却了多给自己乃至他人留些余地所能达到的境界，因此你不是在这种煎熬中爆发，就等着在这种煎熬中失败！

紧张的心情会给你带来无形的压迫感，你的心胸也会变得狭隘、多疑善妒；不快的回忆会勾起你各种恶念，你的痛苦不但不会消失，

反而还被自我愚弄一番。然而在留有余地的空间，让你憎恨的人，也会有可爱可敬的一面。谁是敌人与朋友？那是很狭义的二分法。

与人争辩时也一样。以严密的辩论将对方驳倒固然令人高兴，但也未必非将对方批驳得体无完肤不可。因为只要大略想想就知道，这样做其实是很愚蠢的，不但对自己毫无好处，甚至有时还会适得其反，得不到对方的认可，而且终究有一天会自食恶果，受到对方的攻击。当我们和他人发生摩擦时，首先要了解他的想法，然后在顾及对方颜面的前提下，陈述自己的意见，给对方留有余地。这一点在处理人际关系时必须记住。

《韩非子》中说："夫龙之为虫也，柔可狎而骑，然其喉下有逆鳞径尺，若人有婴之者，则必杀人。人生亦有逆鳞，说者能无婴人主之鳞则几矣！"传说龙在温顺的时候，人可以骑在它的背上，但是它咽喉下有直径一尺左右逆生的鳞，如果有人触及那片逆鳞，它必定会吃掉你。正如人与人之间的相互攻击，如果以对方有错为借口盛气凌人地斥责对方，使对方感到无地自容，那么你就应当小心了，因为对方总有一天会报这一箭之仇的。因此，即使应该斥责对方时，也要为其留一点退路。让对方没有退路、没有余地的人注定很失败！

□撒谎并非人生妙招

很小很小的时候，我们的祖母会告诉我们这样一则故事：从前，有一个放羊的小孩，总是喊着"狼来了，狼来了"。刚开始时人们信以为真，都去帮他，怕他的羊被狼吃掉，后来人们渐渐地不相信他了。有一天狼真的来了，这个孩子声嘶力竭地喊着："狼来了，狼来了。"人们以为他还是在撒谎开玩笑，没有一个人去救他的羊，于是他的羊被狼吃光了。

这个故事告诉我们，做人要诚实。老祖宗早就说过："言而无信，不知其可乎？"可是千百年来，撒谎这个人类所深恶痛绝的性格缺陷却仍然无法克服，诚实的人被视为"大傻冒"，而那些欺上瞒下、以撒谎为家常便饭的人却被视为"能人"，于是撒谎也成了完美人生的妙棋！

其实这世界上，没有能够永远瞒住别人的谎言，正如"纸包不住火"一样，真相终有一天会大白的。有一位瞎眼的乞丐带了女儿在街头行乞，有位老妇人每天经过总会给他们几个小钱。天长日久，老妇人和小女孩混熟了。有一天，她问女孩："可怜的孩子，旁边这位是你的父亲么？"小孩子点头应道："是的，夫人。"老妇人怜悯地问："真是可怜，他看不见么？"小女孩回答："是的，夫人，我的父亲是个瞎子。"老妇人继续问道："唉，命运真是捉弄人，你父亲的眼睛是什么时候瞎的？"小女孩天真地回答："每天早晨9点钟。"

第4节：第一章养成正确说话的好习惯(4)

人为什么会撒谎？每一次撒谎的背后都有一些深刻的动机。某个政客竞选时允诺日后降低税率、提高人民福利待遇，后来他食言了，他的这种撒谎无非是自我吹嘘、多捞一些政治选票而已。撒谎背后的原因可以归结为几方面：

1．为了自己的利益

朋友甲乙关系很好，一日乙因单位分房，需掏钱去买，但一时半会无法凑够，便去向甲借。甲自忖钱在银行里还没到期，借给乙不知什么时候还上，便说：钱前几天被自己岳父借去装修房子了。这人谎撒得圆满。乙无可奈何，只好作罢。

大多数人撒谎的动机都是因为利害关系，就像孩子向母亲撒谎说他被老师表扬了一样。

2．自我吹嘘

很多人把撒谎、吹牛当作夸大自己的一种手段，因为他撒谎后，看到别人眼里那种钦佩、羡慕、崇拜的眼光，撒谎者的心里极其舒服，他的虚荣心被极大地满足了，然而他没有想到总有露馅的那天。

社会上有很多人都属于这种类型，某风流成性、骗奸不少女青年的男性流氓就是撒谎高手，说自己是某某高干子弟、某国家政要的私人秘书，甚至煞有介事地拿出一些与某某人合影的照片来欺骗涉世未深者。这种人通常抱着"姜太公钓鱼--愿者上勾"的心态。

3．为了好玩

有很多人吹牛、撒谎是为了好玩，目的无非是逗人。前文中的那个喊"狼来了"的孩子就是这样，他发现撒谎可以让人们紧张、忙碌起来。就像"烽火戏诸侯"中的周幽王为了让美人开口一笑，不惜点燃烽火，将四面八方的诸侯像耍猴一样逗逗，好寻开心、闹着玩儿，果然美人千金难买的玉口张开笑了，可这个糊涂的国王却忘记了他已失信了诸侯，临头的大祸即将来了。

4．出自习惯

这习惯有可能是天性中与生俱来的，就像古代的那些帝王将相们欺骗世人，说他们生时"红光满室"、"金甲天神"、"赤龙飞升"，他们撒的这谎不是出于天性么?

这习惯也有可能是后天养成，像撒谎世家长大的孩子肯定是个撒谎高手，音乐世家出来的后代会拉小提琴一样，所以做父母的千万记住，别对自己的孩子说谎话。

我们也许听过"曾子杀猪"的故事：孔子的弟子曾子，有一次他的老婆上街时，儿子抱着妈妈的腿死活缠着要一块去，曾子的老婆说："孩子，乖，待会妈妈回来给你杀猪吃肉"。孩子高兴极了，他不知道妈妈为了应付他，撒了个谎。曾子老婆从街上回来，看见曾子在那儿磨刀霍霍，这才知道曾子真的要杀猪。曾子为了不让孩子有撒谎、欺骗的概念，果然就将自家的猪给杀了。今天很多为人父母者，看到曾子的所作所为，难道不汗颜么?

在现实生活中，撒谎可以有好几种类型。以对象来说，有对自己撒谎的，即人们常说的自欺。像"掩耳盗铃"就属于这种类型，明知道偷铃会被人发现，却自我撒谎道：只要捂住耳朵，别人就发现不了。常见的是撒谎给别人，即人们常说的欺人。

另外，以撒谎的意图来看，有善意的撒谎。某位病人已病入膏肓，他的女儿对他撒谎说，你的病很快就会好的。苏格拉底曾经说，对敌人撒谎是善行。这都是善意的撒谎。有恶意的撒谎，这类撒谎者内心卑污，巴不得别人倒霉，他好看热闹、笑话。某个寂静的夜里，一栋大楼上突然传出急促的叫声：地震啦！地震啦！很多从睡梦中醒过来的人慌得连裤子都来不及穿就跑了出去，拥拥挤挤半天，这才知道这是那个平日里吊儿郎当的小青年在那儿撒谎骗大家，原来是闹着玩！大家万分气愤，而那个小青年却在那儿哈哈大笑。

有人对这种撒谎行为进行了研究，结果发现一些原本职业声望很高的人员，如政府要员、民意代表、司法人员、律师在撒谎的几率上

要远远高于那些社会中的普通人。为什么这些居高位者、当权者、受过良好教育的人却都喜欢撒谎这种人所不齿的行径呢?

1．是否这种说谎、狡猾、奸诈的人容易成功？也许。战国时期那些"翻手为云，覆手为雨"的纵横家们似乎个个都是撒谎的高手。秦国的张仪到楚国撒谎，愿以六百里地来换楚与齐的断交。目光短浅的楚怀王深信不疑，可一等张仪回到了秦国，答应的六百里立刻变成了六里地，楚王的肺岂不要气炸了？所以兵法上的"兵不厌诈"、同"瞒天过海"之类，不都是说谎与欺骗融为一炉么?

第5节：第一章养成正确说话的好习惯(5)

2．这些人是公众人物。千百双眼睛盯着他，他说一百句话中有两三句不诚实时就会被人指为撒谎，这些人容易留下撒谎的"罪证"。

3．乐于开"空头支票"。尤其是官场上的人，或者打保票、许诺，或者是向老百姓预支一些理想色彩浓厚的东西，如"大同社会""乌托邦"，最终实现不了，便成了撒谎。

4．说归说，做归做。这些公众人物通常情况下行与言两样，典型的如美国总统克林顿，在与莱温斯基的桃色关系上，几次撒谎欺骗世人。他们一旦身居高位，有了权力与名望，实在舍不得下来，所以当初说什么也就不管了。世界体坛的那些权力老人就经常干这样的事，说好过了多少年便退休让位，等到了时候，或闭口不谈或干脆再延长一届。

中国人讲究为人要讲信用，西方人也高唱"诚实为上策"，这实际上即要求人们克服自己爱撒谎的毛病，因为撒谎确非人生妙招：

1．它会让人对你失去信任。没人喜欢一个乐于撒谎的人，就像牧人们最后不相信那个喊"狼来了"的孩子一样；就像"烽火戏诸侯"后的周幽王，没人再相信他一样。

2．它会让人对你心存芥蒂。面对一个爱撒谎的人，大家都会对他大摇其头，都会说："这个人的话你还相信？"或者"这个人的话要反着听！"又或者是"这个人的话得打着折扣听！"

3．它会让人对你增加猜忌。本来人就疑心重重，要是再面对一个爱撒谎的人，就更要注意：这个人是什么目的？有什么企图？即使你说的是很正经的事，也常不被人重视或被误解。

4．撒谎的人劳心劳力、辛苦异常。这种人通常都费心费力地在"算计"、"折磨"、"对付"别人，时时考虑为自己圆谎，时时担心自己的撒谎被揭穿而真相大白，实在是痛苦！

正如前文所言，撒谎最终是要露出原形的，所谓"欲盖弥彰"，撒谎者瞒得了一时，瞒不了一世，最终都是搬起石头砸自己的脚。《红楼梦》上的"偷梁换柱"一时看起来是个妙招，但最终还是个昏招！

所以，诚实是通向成功的最佳选择。前苏联著名英雄奥列格的母亲柯歇娃娅在《我的儿子》中说："我努力培养奥列格成为忠诚老实的人，以自觉的态度对待真理和谎言。我对儿子说："我对你的错误是永远会原谅的，但是不老实--我是任何时候都不原谅的。""

诚实是谎言的天敌。不被拆穿的唯一诀窍即永远正直、诚实。

克制自己企图说谎的欲望，靠坚强的意志力或者转移自己的注意力。

克服自己说谎的不良习惯。可以让你的父母、朋友、爱人来督促你、监督你，你在严密的监控下会一步步克服这个坏习惯的。

□吹牛要拿捏好分寸

有一则笑话：三个人在一块吹牛，甲说："我一伸手就可以够着天。"乙不甘示弱地说："我一抬头就可以碰着天。"丙沉吟着说："我可不得了，一开口说话，上嘴唇顶着天，下嘴唇挨着地。"于是甲、乙问丙："兄弟，那你的脸呢？"丙说："吹牛的人就不要脸。"

这就是社会上老百姓对那些爱自吹自擂的人的看法：没有人喜欢吹牛皮的人。

虽然吹牛皮不是一个好的性格特点，可社会中却到处是吹牛的人。每个人多多少少都有些自吹自擂的癖好，好像不吹一吹，别人就看不起，自己心里那种痒痒无法止息，直至吹牛变成一种令人讨厌的习惯。

自吹自擂也许一时一事一地可能会捞到好处，蒙别人一把，满足自己一下，可从长远来看，若养成信口开河、自吹自擂的习惯，那你必定招致周围人的讨厌，影响你事业的成功、做人的完美。

1．自吹自擂败坏自己的人格形象

你能想像你是这样的人么：某某的话不能信，十句有八句半是吹牛皮的，还有一句半是不兑现的。你在人们心目中是这样的印象，谁还会跟你合作、做你的朋友、相信你呢?

自吹自擂不但被人嘲笑挖苦，也破坏自己的形象。你在那儿吹得天花乱坠，唾沫星子四溅，可周围的听众要么打哈哈，要么揭破你的牛皮，要么在那儿取笑你，要么干脆走开。你这样的人在那些正经人的眼中，无异于人生舞台上的跳梁小丑，丑态百出，愚不可及。

第6节：第一章养成正确说话的好习惯(6)

2．自吹自擂给自己招事，惹麻烦

某男，在酒桌上多喝了几杯，便开始吹嘘自己如何如何有能耐，简直有通天的本事，似乎无所不能。几位朋友说起生意上或事业上的难处，这位老兄便拍胸脯、打包票说："好说好说，事全包在老兄身上。"待酒一醒，才发觉他摊上了麻烦，自己根本没有能力帮人办事，也许找人能办事，可也得大费周折，求爷爷告奶奶。这牛吹的，把自己都给难住了。帮不上忙，朋友面前多没面子，可真要帮忙，还确实是力不从心，强人所难，真是尴尬。

既然自吹自擂对自己毫无好处，那为什么还有这么多人乐此不疲呢?究其原因主要有以下几方面。

1．缺乏自信心

有些人老怕别人看不起自己，所以借助吹牛来掩饰自己的贫乏，抬高自己，好让人刮目相看，可一旦自吹自擂真相大白，人们会更看不起他。

2．虚荣心

很多人在那儿天花乱坠地吹牛纯粹是为了满足自己的虚荣心，吹来吹去无非是面子问题。

3．客观环境

现在我们周围吹牛的人越来越多，仿佛要成功就必须在那儿自吹自擂，必须学会夸夸其谈。客观环境要求人人都会表现、自夸、炫耀，而沉默的人被认为不合乎时代，所以人人都开始吹牛皮，连小小的孩童也不例外。

自吹自擂是在现实中常见的通病。一般来说，在社交场合，牛皮不可一点也不吹，有时候吹牛是一种策略，是一种进退之间的攻势或守势，这就要求把握好分寸和力度，并且需要学习有关技巧。

1．吹牛皮别撑破

有时候，为了活跃交际场合的气氛，给大家助兴，开开玩笑吹吹牛，也没什么了不起，大家一笑置之，并不往心里去。记住，自吹自擂要适度，别吹得太大，如果你吹到云山雾绕，驴头不对马嘴，油嘴滑舌时还卖弄才学，这就属于过度了。

2．吹牛别损面子

自吹自擂最好别伤你的面子，也别伤大家的面子。鲁迅先生有一则笑话：一个绅士有钱有势，人们都以能和他攀上话说而引以为荣。有一天一个爱吹牛皮的小瘪三跟别人吹牛说："四大人和我讲过话了。"别人问他，"跟你说什么？"小瘪三回答说，"我站在他家门口，四大人出来了，对我说，滚开去！"

的确，吹牛本是为抬高自己，如果吹得不适当，吹得愚蠢，就反而有损自己形象，让你难以下得了台。

3．吹牛应高雅一些

有的人吹牛极其庸俗，比如捡黄色段子来吹。吹牛要有艺术性，文雅而有涵养，吹得低级庸俗就没水平、无价值、降低身份，贬损自己的人格魅力。

4．吹牛要讲求对象、场合

有些人吹牛不看对象、不分场合，比如面对一些正经、严肃的人吹，或者在一些重要的会议、谈判场合吹，这样往往是自取其辱、自讨没趣，真的是招人嫌了。

对于自吹自擂这种不良的性格特征，我们应尽力去克服。主要的办法即加强自己的知识面和经验，不要让无谓的虚荣心害了自己，只要你变得自信、自尊起来，你自然就不会再去自吹自擂。

给自己找一个感兴趣的事，将过多的精力都投入其中。自吹自擂大都出现在时间充裕、甚至无所事事的情况下，像办公室里喧嚣的吹牛声总是接连不断。你有了感兴趣的事，就会将注意力由吹嘘转移到爱好上面了。

□保持必要的沉默

沉默对于领导者来说，是处理企业人际关系的智慧要诀。适当地应用它，你将会得到意想不到的效果。沉默是金，懂得沉默也是一种能力。

不要以为一位面面俱到的领导，就是一位无微不至的好领导。你的唠唠叨叨、啰啰嗦嗦会使你周围的人变得异常紧张，人们会以为你没有把他们当作成年人，对他们自己的决断思考能力还表示怀疑。久而久之，你便会成为他们厌烦的对象与不愿意靠近的人。

言简意赅地表达你的看法，然后你就保持沉默，留一个宁静的空间给别人好好思考，一个意想不到的主意也许就因此诞生了。

第7节：第一章养成正确说话的好习惯(7)

在你批评别人时，适当的沉默可能起到此时无声胜有声的作用。通常来讲，当你批评他人时，那人一定情绪相当激动。他也许不但不虚心接受意见，而且还会反唇相讥，使出浑身解数为自己开脱。这时的你，最好就保持沉默吧。请相信，你的无言是对当事人的一种威慑。这既显示出了你宽广的胸怀与大度的品格，又使对方觉得自己始终是一个麻烦制造者，他的态度也会就此改变。

你的沉默并非是对错误的迁就，而是在提醒对方，冷静才是解决问题之道。在无声的战场上，越是带有强烈的情绪，越是会被周围的人判定为事端的挑起者。

沉默要诀是你的缓兵之计，也许你最不愿意看到的情形，就是别人之间的内部争执。争执的结果是将和谐的人际关系搞得一团糟，谁还能安心专注于做事呢?

适当保持沉默吧，在争执的双方失去了精神上的亢奋、精疲力竭之后，再发表你的意见。请记住头脑发热时的人只想向外发散热量，哪儿会再去接受别人的善言呢?

你的沉默使矛盾冲突趋于缓和，当人们争辩得不可开交时，看到他们身边有这样一位静静的旁观者，他们也许会后悔于那丑态百出的激烈交锋。

搬弄是非的人似乎在哪里都能找到生存的环境，也许在你的企业中也存在着一小撮喜欢打小报告的人，对待他们，最好的办法就是保持沉默。

沉默并不是对搬弄是非者的纵容，在一定程度上它制止了是非的蔓延。那些人事秘书们最爱做的就是向像你这样有一定影响力的听众汇报某某今天说了什么，做了什么，甚至于为什么这样做都会给你分析得头头是道。一旦你对此发生了兴趣，进而刨根问底，这些人事秘书们会立刻觉得自己的第二职业得到了领导的承认与赏识，他们便会

更加肆无忌惮起来，是非被闹得满城风雨，企业的人际关系被搅得一塌糊涂。

让那些爱嚼舌头的人从你身边索然无味地走开，你的沉默会让他们觉得特别的无趣，在咬了他们自己的舌头之后，是非也就失去了传播的源头。

记住吧，适当沉默是你处理企业人际关系的无声武器，也体现了你处理问题的能力。

□管住自己的嘴巴

提起"精工"手表，可以说无人不知、无人不晓。本田精工差不多独占了日本手表零配件的供应市场，但是"本田精工"的总经理本田秀即使在今天接受采访时，仍是小心翼翼，劈头就说："千万别这么讲，干我们这一行，嘴巴守紧一点儿，比什么都重要。"

第二次世界大战后，日本手表行业受到大规模经济不景气的影响，其中以下游手工业者集中地的长野县郭诹访一带，遭受的直接冲击最大。然而现在诹访一带的企业，却出乎意料地稳固，有人说这与诹访人的守口成性有关。诹访一带素有"东洋瑞士"之称，当地技术最进步、收益也最丰硕的"本田精工"，就是最具备这种诹访气质的企业团体。

"不轻露口风"在商场上是极重要的大事。本田秀曾斩钉截铁地说过以下一番话，"我们的工厂一向不给人看。一方面，只要是专家，看了马上就会知道厂中诀窍；另一方面，保密也是我们能提供给买主的一个销售特点。"因此，向"本田精工"采购零件的买主，都不必担心会在零件采购单上，泄露了他们自己正在制造什么新产品的秘密。这就是本田秀做生意成功的诀窍--言多必失、不轻露口风。

生意人在外面跟人谈生意，最忌讳的就是说话时嘴边没有把门的，什么都说。其实，中国古代早就有"逢人只说三分话，未可全抛一片心"的教导。战国时期的著名思想家韩非子更是在《说难》一文中指出："周泽未济，而语之极，如此者身危。"

很多人总觉得只要自己光明磊落，便凡事无不可对人言，但假如对方是个小人时，你的三分话已经显得太多了。在生意场上如果彼此间的关系一般，你却跟人家谈得很深，这就显示你自己没有知人之明。若是你的话题涉及对方本人，但他与你根本就不熟悉，你却硬跟别人说一些纯属私人的事情，就显得唐突冒昧。再说，如果谈话本身涉及商业机密，因为你一时的"畅所欲言"，便将自己的底牌一股脑地兜售给对方，岂不是太过愚蠢了吗?实际上，在生意场上，与一般的客户交谈，三分话已经是太多了。

第8节：第一章养成正确说话的好习惯(8)

另外，任何人都有自己不愿让人知道的隐私，因此在谈话时千万不要追根问底、探听别人的隐私，这是生意人最忌讳的事。虽说好奇心人皆有之，但此时最好还是将你的好奇心收起来。

生意人在与客户谈判时必须注意，即使是一个很好的话题，说时也要适可而止，不可拖延下去，否则会令人疲倦。说完一个话题之后，若不能引起对方发言，而必须仍由你支持局面时，就要另找新鲜话题，如此才能把对方的兴趣维持下去。在谈话当中，对方的发言机会虽为你所操纵，但你必须时常找机会诱导对方说话，像说到某一件事时可征求他对该事的看法，或在某种情形时请他讲述自己的经验等，使对方不致只听不说，才不失为一个善于说话的人。话题转了两三次，而对方仍无将发言机会接过去的意思，或没有做主动发言的表示时，你应该设法把这个谈话结束。即使你精神还好，也应让别人休息休息了。

因此，与生意伙伴交往应酬时，假如人家根本就没有谈兴，你一定要知趣地及时刹车。即使在所谈的三分话里，也要注意回避自己的商业机密，最好只谈一些风花雪月、天象气候及时事政治之类的一般性话题，虽然言之无物，却不妨谈得趣味横生、逗乐多多，既消磨了时间，又加深了感情，何乐而不为呢?

□不要使谈话陷入僵局

有些人喜欢抬杠，搭上话就针锋相对，无论别人说什么，他总要加以反驳。其实，他自己一点观念也没有，当你说"是"时，他一定要说"否"，到你说"否"的时候，他又说"是"了。这是一种极坏的习惯，事事要占上风。

即使你真的比别人见识多，也不应该以这种态度去和别人说话。这种谈话方式简直不为别人留一点余地，好像要把对方逼得无路可走才心满意足，相信你并没有想到这一层，但实际上你却这样做了。这

种不良习惯使你自绝于朋友和同事，没有人愿意给你提意见或建议，更不敢向你提一点忠告。你本来是一个很乐于与人接触的人，但是，不幸养成了这种习惯，朋友和同事们都会离你而去。

唯一改善的方法是养成尊重别人的习惯。首先你要明白，在日常谈论当中，你的意见未必都是正确的，而别人的意见也未必就是错误的。把对方的意见综合起来，你至少有一半是对的。那么，你为什么每次都要反驳别人呢?

别人和你谈话，他根本没有准备请你说教，大家说说笑笑罢了。你若要硬做聪明，拿出更高超的见解(即使确是高超的见解)，对方也绝不会乐意接受的。

当你的同事向你提出建议时，你若不能立刻表示赞同，起码要表示可以考虑，不可马上反驳；假如你的朋友和你谈天，那你更应注意，太多的执拗能把有趣的生活变得枯燥乏味。

因此，你千万要谦虚一些，随时考虑别人的意见，不要做一个固执的人，要让人们都觉得你是一个可以交谈的人。

当你听到别人的意见和你一致时，你要立刻表示赞同，不要以为这样做会被人认为你是随声附和，因而就不吭声。不吭声，虽然不会被人误解为随声附和，但也容易使人认为你并不同意。同样地，当你听到别人的意见和你不一致时，也要立刻表示你什么地方不同意，为什么不同意，不要以为这样做会伤害彼此的感情而不吭声。

人们的谈话经常只有一个目的，就是想知道别人对某件事的看法是否和自己相同，如果双方意见一致，你就会感到一种同情的安慰，如果发现双方的意见有差异，你会感到这是一种刺激。

我们常常看到，许多人因为表示与他人不同的意见而得罪了朋友。因此，有许多人和书总是劝人们不要表达自己的不同意见。其实，这种做法是很片面、很肤浅的，而且也是不诚实的表现。无论一个人是多么爱面子，除了极少数、极愚蠢、极狂妄的人以外，几乎每一个人都希望喜欢拥有忠实的朋友。不信你就试一试，如果你认识一

个人，对他说的每一句话都随声附和，不说一个"不"字，也许第一次见面他很喜欢你，但是，不久以后他就会觉得你是一个圆滑的人。到处都做随声附和的应声虫，是没有人会看得起的。

第9节：第一章养成正确说话的好习惯(9)

那么，与别人意见不合时，我们究竟该如何表态呢？首先，你要明白一个事实，如果细心观察社会和人生，你应该发现：只要方法得体，向别人表达自己的不同意见，是会受到欢迎的。

你必须明白，得罪人的不是你的意见，而是你对别人的态度。

你要遵守一个原则：在你表达意见的时候，要假定自己的意见也可能有错误，不要强迫别人立即同意你的意见，要给人充分的时间来考虑你的意见，而且既不言听计从，也不固执武断。一方面老老实实地说出自己真正的看法；另一方面，又诚诚恳恳地尊重别人的意见，这样才是理想的交谈方式。

我们常常看见人们谈话，谈着谈着就争执起来了。他们争论的不外是一些极其微小的事情，他们的观点大体上一致，但是，都以为对方完全站在自己的对立面，弄得大家非常不愉快。这是一种最常见的矛盾，可是谁也无法制止。

造成这种矛盾发生的主要原因，是在表示不同意之前，忘记说或者以为不必先说同意的部分。

人们常常听了对方的长篇大论之后，发现其中有一部分与自己的看法不同，于是立即提出异议，而对方一听这话，以为自己的意见完全被否定了，当然不高兴。

在这样的场合，一定要记住，先说明你赞同的方面，然后再说明在某一点上你有不同的意见，这样，对方就很容易接受你的观点。

无论你的意见和对方的意见距离有多大、分歧多么严重，只要你不表现出绝对不可商量的态度就行了。相反，我们要表现出一切都可以商量，并且使对方相信，无论有多大分歧，大家都可以得到比较一致的看法。

如果你是一个善于谈话的人，你一定要小心翼翼，不要使谈话陷入僵局，只要谈话之门没有关上，那就永远不愁无话可说。

□为他人着想，为自己铺路

著名的心理学家卡尔·罗吉斯在他的《如何做人》一书中写道：

"当我尝试去了解别人的时候，我发现这真是太有价值了。我这样说，你或许会觉得奇怪。我们真的有必要这样做吗？我认为这是必要的。在我们听别人说话的时候，大部分的反应是评估或判断，而不是试着了解这些话，在别人述说某种感觉、态度和信念的时候，我们几乎立刻倾向于判定"说得不错"或"真是好笑"、"这不正常吗"、"这不合情理"、"这不正确"、"这不太好"。我们很少让自己确实地去了解这些话对其他人具有什么样的意义。"

这就是善于以自我为中心的人们，过分地相信自我的标准。因为在日常的人际交往中，我们遭遇太多的争论，造成太多心与心的嫌隙。在那些自以为是的争论中，我们竭尽全力地护卫着那些并不全面、并不成熟的观点。对那些无关紧要的问题、不足称道的意见，我们给予太隆重的对待。一场狂风暴雨的唇枪舌剑过后，我们得到的仅是"心乱"，失去的却是"亲密无间"，此外，我们还能得到些什么？在过后的日子里，我们发现那是嫌隙与隔膜。感谢上帝，我们因此又多了一个"敌人"。在以后的日子里，我们有更多的机会锻炼我们那"锐不可当"的口才。

卡耐基极为悲观地说：你赢不了争论。要是输了，当然你就输了；如果赢了，还是输了。在争论中，并不产生胜者，所有不愿敌对的人在争论中都只能充当失败者，无论他(她)愿意与否。因为，十之八九的争论的结果都只会使双方比以前更相信自己绝对正确，或者，即使你感到自己有错误，却也决不会在对手跟前俯首认输。在这里，心服与口服无法达到应有的统一，人的固执性，将双方越拉越远，到争论结束，双方的立场已不再是开始时的并列，一场毫无必要的争论造成了双方可怕的对立。所以，天底下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论。

正如本杰明·富兰克林所说的：

"如果你老是抬杠、反驳，也许偶尔能获胜，但那是空洞的胜利，因为你永远得不到对方的好感。"

你在争论中可能有理，但要想改变别人的主意，你就错得太徒劳了。从人称自己是万物之灵的那一刻起，其个性似乎就已犯上了同样的毛病，一种自我优越感、自我权威感在内心、在头脑、在全身滋长着，并借着社会心理的奥妙遗传，一代代地继承了下来。当"能够承认自己错误"成为一种难能可贵的、可供称赞的美德时，那一种"优越"与"权威"便在社会上取得了其普遍的地位，并因而在体内确立了其支配地位。正因为如此，人们才将廉颇的负荆请罪、李世民的善于纳谏千古传颂。"认错"这一简单的行为，在现代人的心中有着何等沉重的分量。我们难道能说这不是因为我们缺乏足够的勇气去推翻那心中的"自我权威"，并进而消灭多余的"自我优越"？我们心中有那么一种毁灭的冲动，却冲不破那一层古怪的心理障碍。

第10节：第一章养成正确说话的好习惯(10)

在热闹的争论中，我们日益变得孤立。当所有人都不对我们表示好感时，我们终于体会到"人多时候最寂寞"的悲凄。佛祖释迦牟尼来到我们的面前，在一片祥和中，告诫我们："恨不消恨，端赖爱止。"争强疾辩绝不可能消弭误会。所以，我们不再固执，我们准备抛弃争论，重头做起。

但我们却犹豫了。纽约联合国总部内似乎永不休止的辩论，让我们再一次怀疑自己做出的决定是否正确。佛祖永远不会了解那些辩论对人类的重要性，因为他生活的是另外一个纯爱的世界。作为世人，我们无法对此熟视无睹。我们在迷惑中，习惯性地准备重新拾起争论的大棒。

然而，当我们进一步思考，并进而发现把自己与联合国相提并论时，我们便不禁哑然失笑。个体与集团各自有其很大的特殊性，莽撞的类比，往往是荒谬而毫无意义的。当我们正在探索日常生活中的为人处事时，却一再顾虑联合国这一庞大的特殊组织，无疑是毫无道理的。

所以，让我们回到平凡的生活中来，听一听林肯是如何斥责一位和同事发生激烈争吵的青年军官的。

"任何决心有成就的人，决不肯在私人争执上耗费时间。争执的后果不是他所能承担得起的。而后果包括发脾气，失去了自制。要在跟别人拥有上等权利的事物上多让步一点；而那些显然是你对的事情就让步少一点，与其跟狗争道，被它咬一口，倒不如让它先走。就算宰了它，也治不好你被咬的伤。"

是的，我们承担不起后果，"就算宰了它，也治不好你被咬的伤"。所以我们宁愿在一定基础上做出让步，以避免争论。

如今，我们已经有了足够的心理准备，已经下定决心尽量避免争论。然而，麻烦的是，我们并不太明白我们应该如何去做，这样子是

有可能遭至"自我优越"与"自我权威"的反攻倒算的。

所以，我们要学会"承认自己也许会错"。苏格拉底在雅典一再告诫门徒："我只知道一件事，就是我一无所知。"我们试着用这么一种句式："唔，是这样的！我也有一种想法，不过也许不对，我常常出错，不过希望我被原谅，啊，依我看，这是……"结果，我们在任何场合下都畅行无阻，因为没有人会反对"你也许不对"的看法。

所以，在承认自己错误的同时，我们便已备下了灭火剂，但这也许并不够，因为灭火剂也会有"没招"的时候。所以，我们在小心翼翼地试图指出对方显然是错的地方时，不得不讲究一个适当的方式。

英国19世纪一位叫查士德·斐尔的爵士对他儿子说：

"如果可能的话，要比别人聪明，却不要告诉人家你比他聪明。"

300年前的伽利略说：

"你不可能教会一个人任何事情；我只能帮助他自己学会这件事情。"

所以我们"必须以若无实有的方式开导别人，提醒他不知道的好像是他忘记的"。因为不论你用什么方法指责别人--眼神、语调、手势，只要你告诉他他错了，他就绝不会与你善罢甘休。因为，你直接打击了他的智慧、判断力、荣耀和自尊心。他绝不会改变他的想法，他只想反击，人类的好斗性此刻暴露无遗。即使你搬出所有柏拉图或黑格尔的逻辑，也改变不了他的看法，因为你伤了他的感情。在日常的琐事中，支配人们行为的往往不是理智，而是感情，所以我们开始尊重对方的意见，并不直截了当地指出他错了。

我们似乎已完全避免了争论。事实上，从一方面来看，确实是做到了。我们千言万语地要求人们推翻心中的"自我优越"与"自我权威"，我们自以为自己已经做到了这一点。然而在后来的行动中，我们却一直假定自己是"对"的，而对方是错的，我们一直以一种"正确者"的高姿态在谈论其实我们也可能有错的"争论"。因而，现在我们不得不先承认自己是错了。在生活中，我们不可能永远是"正确者"，我

们也有"错误"的时候。苏格拉底的谦虚，使得我们任何一人都不敢妄自称大。

事实上，在前面我们已深深领教了"死要面子"的苦果，所以此时，我们不再面临任何的障碍，我们有足够的勇气和力量，用来迅速而热诚地承认自己的错误，这比起为自己争辩要有效和有趣得多。

避免争论，我们赢得了好感，在人海中，我们不再孤立。

第11节：第二章效率是成败的关键(1)

第二章效率是成败的关键

时间是最公平的，不论贫富贵贱，每个人每天所拥有的时间都是一样多；时间又是最不公平的，每个人每天取得的成就绝不会一样多。那是因为每个人在时间观念上的认识不同所致。智者利用时间创造机会，所以他的成功机会永远比别人多；庸者等待时间给予机会，所以他只有极少数的成功机会；愚者浪费时间错过机会，所以他永远都没有成功的机会。

□时间管理是一门学问

一个成功的人一日拥有24小时，一个失败的人也拥有24小时，不学无术的人同样拥有24小时。就时间的长短来说，上天是公平的，但是，把同样的工作交给不同的人，他们完成所耗费的时间却各有不同。有些人办事效率很高，有些却是光说不练，所以最终就不会有什么成就。

结果当然是差别很大。有些人要花上一星期才完成的工作，有些人却只需要一天的时间。为什么会有这样大的差别？这除了学识和能力不同外，同样重要的理由，是因为时间管理不同。做事效率高的，往往时间管理较佳；而做事效率低的，则时间管理十分差。

很多人都有目标、有理想，但是，那些目标却很令人怀疑。因为他们的梦想和行动脱了节，心中希望得到这样，却没有认认真真去做，问他们为什么，他们最佳的借口就是："没时间。"

无疑，人都很忙碌，包括每一个人，除了日常工作外，还有很多生活琐事。

要使自己向目标迈进，那就一定要做好时间管理。尽早付出时间办事，就可以尽早达到目标。时间管理是追求成功必备的条件之一，一日的时间不多不少，就只有24个小时，时间管理做得再好，也不能

令一日的时间增加一些；可是，却能够使你用得更加有效率，不至于白白浪费。这是成功者必备的素质之一。

很多人抱怨时间不够用，那其实并不是真的不够用，而是由于时间管理不善，不知道自己把时间浪费在哪里了。事实上，每一天的时间稍稍浪费一下，就会发觉时间已经流失，原本可以半小时完成的事，结果一两个小时过去了却还没有做完。但那些善于管理时间的人，相等时间内所做的工作却比前者多几倍。哪一个较容易成功，自然是一目了然了。

时间管理的第一步，并不是技术问题，而是精神问题。时间管理，首先一定要集中精神，专心一意。在读书时读书，游戏时游戏，不要把心神分散。我们的社会有太多信息和事情，不像以前那样简单纯朴，所以人们的心思也变化多样，不能集中起来。

真正的效率是要专心，每一刹那都全神投入在当前的事务上，这才是提高效率的关键。现代人的精神缺陷之一，就是集中精神比较困难。当前，很多人的工作都要用电脑，你不妨留意一下，你在工作时，有多少时间是离开了电脑而在想其他事情的。年轻人尤其容易有幻想，对着电脑感到有一些沉闷时，幻想就很容易出现，因而天马行空，幻想自己在干什么。这样一来就已经浪费了若干个小时。

时间一去不复回，后悔也无用。所以，首先要精神集中起来。如果精神集中不起来，那也会物无所用，效果大打折扣。集中精神需要很强的自律，时时提醒自己，命令自己现在做些什么事。知道自己正在做什么，也就知道自己想要什么。

要精神集中就必须经常做自律训练，才能获得好成绩。具备了这种心理素质之后，才可以进一步考虑方法问题。首先，就是写好每日的时间表和备忘录，每一天要做些什么事情，按照时间表上的计划行事。每个项目大约花多少时间，也要有所预算，不可以任其发展，以致简单的工作可能拖上几小时，或一个原本只有半小时的会晤，最后却花上数小时。

其次，时间长短有所改动，并不是不能，但总要有恰当的理由才行。这个理由必定要具有说服力。例如，你给一家公司的营业代表，以半小时介绍业务和让对方游说你，半小时已经定下了，可是，在见面以后，你却因为对方是漂亮的女士而让她继续讲下去，以致一两个小时都未完，妨碍了工作进度，这是不容许的。唯一可容许的理由，是你发现她提供的服务十分适合你的公司，对公司有极大好处，因而打乱了原来的计划。

第12节：第二章效率是成败的关键(2)

最后应该建议时间管理不妨弹性一些。不要限制自己如何划分时间表上的时间单位，最紧要的是看看自己的情况，把时间切成几大块：一块是用在工作上，一块用在学习上，一块用来寻找机会，一块用在吸收业内消息情报，一块用来休闲娱乐，一块用于社交。诸如此类，在大块和大块之间，有一些空挡，只要想想法子去填充这些空挡，或是用来思考，或是逛书店，或是听讲座，或是办理琐碎事，或是用作临时的约会等。

随着事业走上正轨，重要的事项越来越多，很多琐事，最好交给其他人代劳。现在是电脑化时代，电讯科技甚为发达，电脑的普及带来很大的便利。它的功能非常复杂精细，用途极广，很多工商业机构及政府部门，都使用了电脑办事，这为取得服务的人带来很大的方便，你也应该善用电脑及各类因电脑而变得非常迅速快捷的服务。

时间就是金钱，不要轻率放过任何时间。如果你发现自己已经浪费了很多时间，那么，不要犹豫，别再浪费时间，现在就检讨自己的时间运用，好好去管理它。

时间是最公平的，不论贫富贵贱，每个人每天所拥有的时间都是一样多；时间又是最不公平的，每个人每天取得的成就绝不会一样多。那是因为每个人在时间观念上的认识不同所致。智者利用时间创造机会，所以他的成功机会永远比别人多；庸者等待时间给予机会，所以他只有极少数的成功机会；愚者浪费时间错过机会，所以他永远都没有成功的机会。由于对时间观念的认知不同，所以对时间的运用也不一样，于是产生了不同的人生及命运。

时间控制了我们的一切。能够控制时间，就能够掌握我们自己一生的成败。没有时间观念，就会走到时间的后面。一个人没有时间观念的因素虽然有很多，而最主要的是没有时间管理的观念。

没有时间管理观念的原因主要是觉得时间还早，认为错过了还有其他的机会，晚一点没有什么关系，不懂得规划，不会善用时间管理等。

当人们逐渐地养成了没有时间观念的习惯后，就会产生恶性循环。愈无法掌控时间，对时间的观念就愈加淡漠。

有的人很珍惜时间，但也总觉得没有时间。富兰克林曾精辟地说过这么一句话："成功与失败的分水岭可以用5个字来表达--我没有时间。"这是一个借口，一个普遍的借口。

在当今这个生活节奏日益加快的年代里，人们似乎每天都没有充裕的时间去做完想做的事，所以许多念头就此打消了。但世界上仍有许多人用坚定的意志，坚持每天至少挤出一小时来满足自己的个人爱好。事实上，往往越忙碌的人，他越能挤出这一小时来。

当今世界著名的化学公司--杜邦公司的总裁格劳福特·格林瓦特，每天挤出一小时来研究蜂鸟，并用专门的设备给蜂鸟拍照。权威人士把他写的关于蜂鸟的书称为"自然历史丛书中的杰出作品"。这种个人情趣其实也是高质量生活的一个侧面，它反映了这个人健康向上的内心世界。

当然这一小时不一定用来工作，也可以用它来调剂身心，以便于更好地工作。富兰克林·罗斯福在战争最艰苦的年代里，时常强迫自己挤出一小时来集邮，借以摆脱周围的一切。他把自己关在里面，摆弄着各色邮票。他来的时候脸色阴沉、心情忧郁、疲惫不堪，等到他走出屋子时，精神状态完全变了，变好了，似乎整个世界变得明亮了。对这位总统来说，这点时间的独自清静换来了他全新的精神面貌。

要得到这样的收益，无论多大年纪的人都可以马上做起。有一位老人，他从78岁起每天抽出一小时学习欣赏音乐。他说："我很快就养成了这种习惯--每天听一小时的音乐。我要培养自己欣赏音乐的能力，随着年岁增高，等到我不得不靠静坐度日时，就用得上它了。"

一天安排出一小时来静心，排除疲劳，即使看来没有做出多大的事情来，但大多数人还是会觉得是有收益的。至少他们在这段时间里可以理清头绪，为自己定出一个明确的目标。

第13节：第二章效率是成败的关键(3)

要挤出这一小时并不容易，需要有决心和恒心，关键还在于如何设法得到这一个小时，并且有效地利用它。

大家已经知道时间管理观念的重要性，平时就要注意一些生活上的细节，调整自己生理时钟的准确度：有规律的作息，可以让自己养成生理上的时间感。

刚开始要做到这些，可能不是一件很容易的事情，不过我们可以采取渐进的方式，来逐一分段地实施。先严格地要求自己去做，然后渐渐地养成一种行为上的自然反射，日子久了很自然就形成习惯了。

当我们养成良好的时间管理习惯之后，渐渐你就会发觉，由于时间观念的改变，你做事的成功率也愈来愈高，你的人生已经慢慢地在改变，让你更加有信心来面对一切挑战。

每一个人都有无限的可能和无限的力量。在这个世界上成功的人，其实都只是懂得把握时间的人，因为只要每天进步一点点，事实上距离梦想就不会太远；每天只需要求自己进步一点，一年365天，你就会发现已经超越以前的自己。

从今天起，面对人生或工作时，不要浪费时间，要珍惜时间，同时也要善于利用时间，让时间有价值地增长。

□做到准时和敏捷

有一位哲人曾经指出，在现代各类事务的活动中，构成伟大的要素有两条--能力与敏捷。前者往往是后者的必然产物。因为，一个人能够懂得光阴的可贵，而不肯轻易放过一分一秒的时间，则最后的生命，总会印上"准时"的标记。

凡是真正成功的领导，身上都透射着一种"做事敏捷"的习惯。一个人做事常常不准时，赴约会常常迟到，付款常常延缓，则在人际活动中，别人对他会产生不信任的心理。他的内心也许是很忠诚、很可靠的，但是别人却不管这点。

在人际活动中，从事事业的最重要要求，就是"准时"与"敏捷"。所以，凡是不能敏捷做事，不能准时赴约，必不能得到他人的信赖，纵然他心怀忠诚。仅仅心中的忠诚，又如何弥补他行动的迟缓?

一个人做事，能够不错过一分一秒，他在事业上，一定能大获成功。拿破仑说他之所以能击败奥国的军队，就因为奥国的军人不懂得"5分钟"时间的价值。"每错过一分钟时间，"拿破仑说，"即是多给予"不幸"以一分可乘之机。"

事情进展到关键时，准时做事的人，能够不浪费自己的时间，也不浪费他人的时间，因此，他的目标更容易得到实现。拿破仑有一次请他的将士同他聚餐，因为各将士不能依时而到，所以就一人独嚼起来。待到各将士姗姗而来时，拿破仑已经要餐罢离座了，说："诸位!餐时已过，现在我们应立刻办公了!"

有的人就因为不能敏捷、不能准时，遂至失掉了晋升及得到高位的机遇。

在那些珍惜时间并肩负重任的人看来，不能准时是一种不可宽恕的过失。

有一次，樊德比尔总约一个青年人在上午10时到他办公室谈话。事先，这位青年人曾经委托樊德比尔替他介绍一份工作。这天，樊德比尔预备在谈话之后领他去见一位铁路总办，因为铁路上正需要一个职员。青年在10时20分去约见，但樊德比尔已经不在办公室了。他已赴另一个约会去了。几天以后，青年请求樊德比尔重新会见。樊德比尔问他为何上次不准时到来?青年回答说："先生!我是在那天的10时20分到的。"樊德比尔立刻提醒他，"但我是约你在10时来的!""是的，我知道，"青年支吾地回答："但是20分钟的相差，没有什么大关系吧!""不!"樊德比尔严肃地说，"能否准时，是大有关系的。你不能准时，所以就失掉了你想得到的位置。因为就在那一天，铁路上已经录用了一个职员，而且容我告诉你，青年人，你没有权利可以这样看轻

我20分钟时间的价值，而劳累我在这段时间苦苦等候你。在这段时间中，我正要赶赴另外一个重要的约会呢!"

已故的莫尔士告诉他的朋友，他将他自己的每一小时的时间，当做价值1000元。青年人都承认以莫尔士那样的人，把自己时间的价值，说得这样高贵实在不为夸张；然而他们自己，却常虚掷宝贵的光阴。他们没想到光阴对于自己，是同对于莫尔士一样的贵重!

第14节：第二章效率是成败的关键(4)

鲁迅说得好："浪费别人的时间，无异于图财害命；浪费自己的时间，无异于慢性自杀。"

凡是对于今日的事务不能当日料理清楚而要挪用"明日"时间抵补的人，能够期待他在事业上得到成功吗?只有机警敏捷、一呼即应的人，才是能够得到胜利的人。

敏捷、准时习惯的养成，像别的习惯一样，来自一个人幼年的环境与训练。凡是一个儿童，在父母吩咐他做事时，常说"等一等"；教师吩咐他做功课，常常会忘掉；而在他游戏没有完毕以前，不肯去做任何正事，这个儿童长大以后，一定是一个不能敏捷、不能准时的人，一定是一个坐失良机、懒惰的人。

纳尔逊侯爵说："我一生事业的成功，就在每做一件事，必提前一刻钟下手。"

"准时在君王是一种礼貌，在臣民是一种义务，对办事的人是像衣食一般的需要。"

□别漠视业余时间

一个人的业余时间在一生中能有多少呢？这些业余时间往往可以造就一个人，也可以毁掉一个人。

一个城郊的居民区住着三户人家，他们的平房紧紧相邻着，三个男人都从农村招工进了一家炼铁厂。

厂里工作辛苦，工资又不高。下班了，三个人都有自己的活。一个到城里去蹬三轮车，一个在街边摆了一个修车摊，还有一个在家里看书，写点文章。蹬三轮车的人钱赚得最多，高过工资；修车的也不错，能对付柴米油盐的开支；看书写字的那位虽没有收入，但也活得从容。

有一天，三个人说起自己的愿望。蹬三轮车的人说："我以后天天有车蹬就很满足了。"修车的说："我希望有一天能在城里开一间修车

铺。"喜欢看书写东西的那个人想了很久才说："我以后要离开炼铁厂，我想靠我的文字吃饭。"其他两位当然都不信。

5年过去了，他们还是过着同样的生活。10年后，修车的那位真的在城里开了一家修车铺，自己当起了老板。蹬三轮车的那位还是下班了去城里蹬车。15年后，看书写字的那位发表的一些作品，在地区引起了不少关注。20年后，他的作品被一家出版社看中，本人也调到省城当了编辑。

时间无限，生命有限。在有限的生命里懂得把时间拉长的人就拥有了更多做事情的本钱。

人的生命是有时限的。

伟人们所到达并保持着高度，并不是一飞就到，而是他们在同伴们都睡着的时候，辛苦地往上攀登……

时间是双重性格的东西，最长也是最短，最慢也是最快，最小也是最大。

时间像是海绵，要靠一点一点挤；时间更像边角料，要会合理利用，一点一滴地累计，才会得到长长的时间。

那时杰克大约只有14岁，年幼疏忽，对于卡尔·华尔德先生那天告诉他的一个道理未加注意，但后来回想起来真是至理名言，尔后他从中得到了不可估量的益处。

卡尔·华尔德是他的钢琴教师。有一天，给他教课的时候，忽然问他，每天要花多少时间练琴，他说大约三四个小时。

"你每次练习，时间都很长吗？"

"我想这样才好。"杰克说。

"不，不要这样。"他说，"你将来长大以后，每天不会有长时间的空闲。你可以养成习惯，一有空闲就几分钟几分钟地练习。比如在你上学以前，或在午饭以后，或在休息余暇，5分、10分钟地去练习。把练习的时间分散在一天里面，如此弹钢琴就成了你日常生活的一部分了。"

当他在哥伦比亚大学教书的时候，他想兼职从事创作。可是上课、看卷子、开会等事情把他白天晚上的时间完全占满了。差不多有两个年头他一字未动，他的借口是没有时间，这时，他才想起了卡尔·华尔德先生告诉他的话。

到了下一个星期，他就把老师的话实践起来。只要有5分钟的空闲时间，他便坐下来写作100字或短短几行。

出乎他意料之外，在那个周末，他竟写出相当数量的稿子了。

后来他用同样的方法积少成多，创作长篇小说。他的授课工作虽然十分繁重，但是每天仍有许多可利用的短短余闲。他同时还练习钢琴。他发现每天小小的间歇时间，足够他从事创作与弹琴两项工作。

第15节：第二章效率是成败的关键(5)

利用短时间，其中有一个诀窍，你要把工作进行得迅速。事前思想上要有所准备，到了工作时间来临的时候，立即把精神集中在工作上。

卡尔·华尔德先生对于杰克的一生有极为重大的影响。由于他，杰克发现了如果能毫不拖延地充分利用极短的时间，就能积少成多地供给你所需要的长时间。

向时间要效益，合理利用时间就是与时间争夺宝贵的生命。"忙里偷闲"，会这样做的人，才是会生活的人。

□把"每日备忘录"刻在办公桌上

高效工作者的"每日备忘录"是引导充分开展有效性行动的重要环节。为了让你的"每日备忘录"成为一种有用的工具，你最好养成习惯，每天早上去看看自己记了些什么事情。为了让它十分有用，要养成一种习惯，把你所能想到的，你现在有的、想的或做的，以及以后你想要提及的事都记在上面。

"每日备忘录"只是一种帮助你记忆的手段，而几乎每个人都会用这种方法提醒自己记住许多事。比如说，在台历上记着你每次看病的时间，你就设定了一定的"备忘录"。台历本身就是一个"备忘录"，若你加以利用的话，让它发挥更大的效力。台历的不便之处在于：它可能太小了，让你无法把所有的事都记下来，或者它没有多余的地方，让你写得更详细些。

理论上，你的"每日备忘录"该是一些大信封、卷宗、档案夹、活动时间、抽屉或盒子，从1号到30号，或从1月到12月，加以编号。

"每日备忘录"是你想记却又不愿长久记在脑海里的信息、文件和资料的存储器，同时需要时可以找出来的地方。

比如说，你决定在下周三洗头、理发或吹风，不妨在"每日备忘录"的日期上做个记号(或者卷角也行)。要是定在星期三一大早，你可

以在星期二的地方做个记号，然后移到星期三，以便再看一次。

或者，假如你每个月得缴纳1000元的购车分期付款，不妨用付款单或其他东西来提醒自己，早做准备，一月接一月地缴纳。

假定你8号要参加某个会议，而你想带些重要资料去。把文件放进"8"号的纸夹里，并在上面注明会议的地点、时间、与会人员、性质和原因。也许你偶尔会忘了开会或一时找不到资料，可是只要你记得每天早上查对你的"每日备忘录"，你将会记得这些东西的。

现在你已知道，自己为什么不用把文件堆满床就能记得事的缘故了吧。把这些文件放进你的档案袋里，并在放置的地方和你想要使用的时间处做个记号。

你可以在往后的时间里翻阅这些文件。然后，在每个月的1号打开当月的卷宗，按照预定的时间将文件放进去。

只要你早上花些功夫打开当天的卷宗，就可以找到你所要的东西。你会因为没有把事情忘记而心神安定，你可以把回想的功夫省下来，用在其他事情上；在适当时候，你便知道你的约会、计划和文书工作，你也因用不着分心于其他事，而相当有效率。我们确信"每日备忘录"这种方法，能让你花最少的时间和精力去增进工作效率。你不妨试一两个月，看看它所带来的好处吧。

这方法也能作为你活动、前进或停滞不前的最佳记录。比如说，你想开始读亨利·米勒的作品，或找位朋友到公园钓鱼，还是上一个烹饪班。一两个月前在"每日备忘录"里做个记号。在事情再度发生时，你会回想起以前的种种情况，想想自己以前是否做过，而现在是否还想再试试。不管怎样，你可以强烈地感觉到在这段时间里自己的变化。结果可能引导你走向新的目标与方向。

"每日备忘录"是一种能够帮助你和朋友、同事保持联络的方法。你无需因为要回信而把他们的信刻意搁着(也许夹在一大堆文件中)，你只要把信件放在"每日备忘录"里，当时间到时再动手写或打电话保持联络。它真正具有促进你与他人保持联络的能力。

"每日备忘录"对你作决定也颇有助益。它能抑制你的冲动，让你明智地作出判断。比如说，你接到一封广告函说，只要花999元就能买到一部录像机，而你也有些心动。那么不妨把表格填满，装进信封，然后把信夹在截止期限前一周的"备忘录"里。当时间到时再看看表格，这次感觉没有上次来得吸引人。可是只要你这么做了，就算做了一半。经过一番考虑后，你可以把信寄出去，心里确认自己的决定不会有错。

第16节：第二章效率是成败的关键(6)

或者说，有人想听听你对某件事的看法和建议，此时你无需凭空臆测，只要通过你所看到的，表示出自己的想法就行了。隔天再把问题和答案记在"每日备忘录"--可能的话不要隔得太久。当你再看一次时，你便可以借机把原先的判断当成是别人的，而重新加以评估。这样做你将会惊异地发现，你做了多少愚蠢、仓促和肤浅的判断。

等到你对这种方法相当熟悉时，你将觉察到这一简单而有效的方法的其他用途。

在任何时候，高效工作都是"每日备忘录"的直接延伸，当然，任何人都要在"每日备忘录"上精心策划！

□安排时间的诀窍

你可以使用一本黄色的活页簿，来安排每天的事情。每一天用一页，在每页的中间画一条线，左边写上要打电话给哪些人，右边记下该人的事情。也可以在口袋里放一些卡片，用来记下在公司与部属交谈的一些重点，以及要转记到活页簿上的资料。

每个人用来安排时间的方法不同，有的很简单，有的很精密。有的人顺手在一张纸上写上一个星期内该做的事，依此逐条逐项完成，有的人有厚厚的一大本行事历，分类细密繁多。但对这个人有效的方法，可能对另一个人并不见得合适，但是一个成功的人不能没有一套安排自己时间的行事方法。

即使有了最好的方法，如果不注意一些自己和别人的毛病，即使安排井然有序，也很可能被弄得章法大乱、面目全非。以下是5则诀窍。

1．先做容易的事

假如你今天有11件该做的事情，其中有8件你可以算准处理它们所需要的时间，有两样是可以大致估计，而有一样可能会牵涉范围较深较广，你会先做那一样呢?

很多人会先做最后一样，然后到了最后，一项事情也没有完成。你应先努力去做可以如期完工的8件事情。做完这些事后，会带给你愉悦的成就感和昂扬的斗志，来面对较艰难的工作。容易做的事可以当做一种享受来完成它们，而不该轻视它们，或觉得做完了也没什么了不起。

2．不要逞英雄，也不要做牺牲品

很多人喜欢在时间上逞英雄，他们总是想在短时间内做很多事。也许他们觉得在一个钟头内，挤进两个钟头才能做得完的事，虽然早知无法做完，但也是很英勇的吧!其实这与英雄气概无关，而且这种人总是进度落后，并且拖累别人。

是否有过这样的经验?有人跟你约下午下班后6点钟见面，但在和他会面之前，还得打几个电话和满城奔波去办几件难事，结果不出所料，他到7点才姗姗来迟。你要避免成为他的牺牲品，你可以先问："6点钟?你还得做那么多事，6点怎么来得及?你还是先把事情做好，我们7点钟见面。"

当然，你不能天真地希望，你的时间永远不受别人影响或干扰，其中一例就是--有人会取消约会，但是有些人似乎有种常常取消约会的习惯，你就不应该任其牵制。

3．安排打电话的顺序

找一天做以下这个实验：不论对方是谁，都限制打电话的时间不要超过5分钟。你一定会发现，你忽然对自己打电话的方式特别留意，而且也会注意对方打电话时的习惯。

有的人喜欢简短扼要，有的人则长篇大论，因此你应用心思考打电话的顺序，如果在半个钟头内要打7个电话，有6个是平均每两分钟就可以交代清楚，而有一个可能会唠唠叨叨，最好先打那干脆利落的6个电话，把这拖泥带水的留到最后。这样，当你被耗在这个"长途"电话上时，至少不会感到焦躁，担心自己没有时间去打另外6个电话。

4．列单子

你可以罗列一下一天当中该做的事情。每次当你在纸上划掉一项已经做完的事时，会有说不出的快感。

如果你想成为一个做事有规律而又系统的人，并不是看你可以列出多少该做的事，而是看你在一天结束之时，划掉了多少完成了的事。理想中的单子是当一天终了，今天该做的事已经都被划掉。今日事今日毕，单子上该做的事都已解决。

第17节：第二章效率是成败的关键(7)

□建立工作的优先权

心智的持续专注是提高任何工作、学习效率的关键，而最有效的方式就是建立时间表，定时、定量地把大部分精力用在主要的职责上。

1．有效安排计划

(1)步骤一：简单地叙述你的选择

在你对自己决定的现有工作方式感到满意时，再做一次职责表吧。现在，用不同的符号，在每项的左端标示你愿意花更多、更少或同样的注意力。

一旦你确定自己的选择，把每一职责的现有价值加以考虑，哪一个值得你去做，或在完成时，将有什么样的报酬或好处。另外，对于职责的未来价值，你得一并考虑。在你完成此事后，有什么有价值的报酬或其他好处。

(2)步骤二：计算所需的时间

在每个选择的左边，写下两个数字：①每个月花在工作上最少而有效的劳动--若少于这数字，将无法完成任何事。某些项目可能会没有。②每个月花在职责上最适宜且有效的劳动--这数字可以平衡你所花的心血和得到的好处。许多项目的数字可能比这还少。

比如说，你考虑在专业学识上提高自己。显然地，你想花适宜的时间。每个月你最少得花5个小时。如果你花的时间太少，你可能无法赶上进度。而你最适合的时间是10个钟头，这足够让你应付工作里的变化和差异，并有足够的时间使你明白发展趋势。

建立最少且适宜的时间分配，将帮助你更有效率和更有耐心地去平衡新的安排和要求。它们限定你所需的时间，帮你达到目标。当你分配注意力时，不妨考虑一下，那么你将不会把太多或太少的注意

力，放在一项职责上。限定你所需要的时间，能帮你在最经济的时间内，有效地达到目标。

2．合理分配你的精力

在你研究过你的职责、理想的时间和优先权后，就应该决定对每一项目花多少注意力。这计划要你先用心于最重要的职责内工作。然后，利用剩下的时间去做那些较不重要的事。这一方法让你自己控制时间，并帮助你做好更多的事，而不让你的工作时间为琐事和毫不相关的客户所占据。

(1)步骤一：轻松地再做一次

调查你优先选择的事、潜力和所需的时间。然后，每个月写下你愿意花的时间。这只是近似值而已。

(2)步骤二：立即做调查

确认你对职责分配的时间等于你每个月应负责的时间。在这方面，你有必要做出调整。依据所需的时间，尽可能地用心，以便在最好的机会和最重要的职责上有所进展。

最好的方式是采取适当的安排。这就像以最经济的方式开车一样，你能省下不少汽油，到最后，适当的安排让你更快地朝目标迈进。你所做的分配越完善，你将越有效率。

(3)步骤三：以后的调整

让那些比较不重要的事越少越好。由于新方法产生有效的影响，你在每个月里，将会有更多的时间，而且无需加班。可是，在它们未发生作用前就计算，是不太适宜的。相对地，在你能行使职权时，不妨调整你原先所做的分配。

3．一股劲地工作

现在，你已拟出应付主要职责的计划，你可以心无旁骛地采取行动。大多数的专门人员用头脑去处理重要的事，因为心智的持续专注是提高效率的关键。因此，在你觉得最有能力时，该把你大部分的力

量用在主要的职责上。而最有效的方式就是建立时间表，定时、定量地把精力用在这些事情上。

(1)步骤一：不间断地工作

至少把一个礼拜后的事，在月历上做个记号。画圈号表示你对每项职责的分配。如果你无法一次完成一项工作，那么你最好毫无间断地把大部分的工作做好，并把剩下的事集中在一起，直到做完为止，然后再接下去做另一项工作。

比如说，假使你的主要工作包括3个有关顾客的重要计划，以及每个礼拜最少花两个小时读书和思考。你可以安排一周的工作：毫无间断地完成一项计划，再做其他的。那么你便可以在时间表里加上一些不重要的事。

第18节：第二章效率是成败的关键(8)

这种方式相当不错。它包括一两个或三个小时的空挡，去应付特别的顾客。表格上要留有给你去处理琐事和例行公事的时间。更重要的是，它把重要的工作记在表上和你的心里。表上再也没有琐事干扰和所谓的"急事"，耗费你太多的精神和时间。

(2)步骤二：不改动原时间表

这个预定好而不间断的工作时间，在你需要时，可帮助你在时间截止之前把重要事务做好。有了这个方法，你将能维持一个工作流程，并避免草草结束。

可是，你也不一定能得到这些好处，除非你照这方式去做，不管任何干扰、耽搁和反对，都不变更原时间表。

下面这些方法能帮助你达到所愿：

第一，除非是记在日历上的事否则不做。这样，你将会在日历上记载的事和你实际做的事之间，建立起相关的关系。这是你执行计划习惯最简短而不可避免的步骤。

第二，在你晚上离开办公室前，做好明天的时间表。如果你想获得更好的效果，想想你若没有完成明天的时间表，那么今天的事就不算全部做完。制定严格的标准，你将很快就能看到成果：控制自己的时间，压力减少，做事顺心，而每天做的事自然也就多了。

第三，在你专心于某一特别的计划时，试着不要为别的事分心。禁止他人打扰，并严格限制电话和朋友来访。如果你真正专注于工作的话，别人是会谅解的。可是，假使你常常破例的话，他们也会跟着做的。为了补偿你的不便，不妨在某些时间内，让自己自由些。要是你能在开头几天排除别人的干扰，就可以开始享受到你常盼望的自在和有效率。这将提高你的兴趣，并帮你发挥更大的意志力去抵制干扰。

(3)步骤三：评估你的表现

在月底时，自我反省一下。看看自己是否朝着目标迈进。看看自己是否用心在做，还是时做时停。拿目前的工作方式去核对你的结果和成就，是否合乎要求。为了更精确些，对以下项目从①到⑤给自己打个分数吧：①履行职责；②及时完成工作；③有效地分配时间；④对新方式的满意程度；⑤本月的成就。

□将计划订得灵活些

一旦在脑海里形成了什么计划的话，这个计划一定是灵活的，可变通的，以便应付实际情况中所遇到的意想不到的变化。一个真正行之有效的计划需要坚强的毅力与耐心才能完成。然而，很多人在形成自己的计划之前考虑不周的地方往往太多，以至于有意外发生时，他们的行事方案往往受到影响，事物的延误给他们造成巨大的心理压力，他们常常因此而苦恼不已。

一位作家曾谈到过他对变通计划的一些看法。他说，自己通常喜欢在凌晨创作他的大部分作品。他一般会先拟订一个计划，赶在家里的其他人还没起床之前就完成其中的一两条。但是如果他四岁的小女儿有一天突然早起到书房来看他，他的计划当然会被打乱，他又是如何应付这种情况的呢?他通常在这种时候会将可以做的事提到前面来做--他也只能这样做。试想，如果一个人计划在去上班之前要先进行晨练，而他办公室突然打来紧急电话使他不得不改变计划时，他又该如何对待呢?所以，还是将计划安排得灵活一点好。

在日常生活中，这样的例子不计其数--一些事情没有像我们预想的那样发生，致使我们不得不改变计划：你的朋友答应你的事却没有做到；你发现口袋里的钱并没有你原来计划的那么多；有人未经你的允许而打扰了你的午休；突然冒出来的什么事使你赴约的时间没有你预料中那么充裕……诸如此类的事情一旦发生，你正确的反应应该是：第一，坦然地接受事实，而不是一味抱怨甚至恼怒；第二，思考一下，想想哪件事情乃当务之急而其他事务则可延后。

由于计划改变而导致你的某些事情不能如期完成，你可不能以此为借口，认为处理不好是很自然的事，因而原谅自己的过失--这时，你应该想办法弥补。你应该认识到，造成这种过失的真正原因在于你错误地判断了自己"先做什么，后做什么"。再拿前面的例子来说，是严格地完成写作计划重要，还是陪一陪四岁的小女儿重要?不管怎样，你总得二者择其一--不可因"犹豫不决"而白白浪费掉30分钟时间而什么也不做。通常我们考虑的都是"到底什么更重要?是做当时该做的还是继续履行计划?或者将计划变通一下?"显然，如果你希望自己在这种情况下能镇定自若的话，那么你最好在订计划时就别做得过于死板，试着考虑一些你事先预想可能会遇到的情况并为其留足余地，使计划不至于一遇麻烦就付诸东流。事先将计划做得有一定变通性对于很多人来说都是帮助极大的。如果你在预想中允许存在这种变通性，则一旦有什么事突然发生了，你就可以平静地对自己说："这是预料中的事"。

第19节：第二章效率是成败的关键(9)

还有，当你习惯于将计划做得很灵活时，你会发现生活中又有了许多美妙的事情：处理事务时你会觉得很轻松，用不着再多花气力。自然，你也用不着为浪费更多的时间和精力而苦闷不堪。当然，灵活性不应成为你拖拉懒散的借口，如果没有什么大的干扰，你就必须时刻告诫自己："我一定要在计划规定的时间内完成任务!"为此，你得对自己负责，不可自我弱化。这样，你身边的人们也会认为你很好相处：一旦你的计划有所变动，他们也用不着小心翼翼地应付你。

□每天都要提高1%

马克3年前在一家合资企业担任网络通讯设备销售总监，因为3年来一直忙于日常事务，在"干杯"声中一晃3年就过去了。3年后的今天，他的一名下属学历比他高，能力比他强，经验也在数年的商海中获得了积累，销售业绩惊人，在公司最近的绩效考评中名列第一，将马克取而代之，留给马克的除了美好回忆和一个"将军肚"外，惟有一声叹息。

20世纪70年代的时候，欧美一些未来学家曾预言："当人类跨入21世纪时，每周的工作时间将压缩到36小时，人们将会有更多的时间休闲娱乐。"但当历史真正迈入21世纪时，人们却惊讶地发现，相当多的人每周工作时间在无限延伸，而那些不想工作、只重娱乐的人都被"剥夺"了工作的权利，被市场无情地淘汰和抛弃了。未来学家们的美好预言被残酷的事实无情地击了个粉碎！假如你不提高自己，可能就会被别人超越。

"每天提高1%"。这是一位经理人时刻告诫自己的一句话。只有每天不断地进步与突破，你才能摘取成功的桂冠。一个人要获得伟大的成就，必须天天获取一些小成就，因为大成就都是小成就不断累积的结果。假如你每天都没有进步，没有成就，那么在心理上你可能永远都不会认同自己，没法获得必胜的信心。

音乐大师们每天都必须进行练习，为了保持现有水平，他们不得不付出大量的时间。一位古典音乐家坦言："一天不练，自己知道。两天不练，妻子知道。三天不练，听众知道。"

对于一个企业而言，每天提高1%并非一件很困难的事情。比如制作某种小型器具，你一小时能生产100个，把效率提高1%后，每小时就能生产101个。开动机器，说干就干！你不需要对生产方法进行根本性变革，也无需有超人般的生产速度，只需稍微加把劲。当你实现这一目标后，你会发现几乎任何事情提高1%的效率都不难做到，而这少许的努力将产生不菲的回报。

把效率提高1%需要你更有效地利用时间，那么怎样安排更科学合理呢?

1．将起床时间提前1%

你想寻求一种能提高个人办事能力的简便有效方法吗？那么就请你每天提前一个小时起床上班。提前的这一个小时不会使你感到困倦，相反只能为你带来意想不到的良好效果。

2．少浪费1%的时间

尽力避开浪费时间的活动，比如参加那些专业协会、社区联防队、志愿者团体等，你一定要肯定其确有价值而且自己感兴趣才行，不要去参加那种自始至终你都是一个盲目跟从者的会议，即使你在该组织中担任领导职务，那样也只会浪费你和别人的时间。

3．让思考速度提高1%

像其他任何事情一样，思考也是一个不断进步的过程，它可以被传授，被学会，可以被实践和发展。

4．多获取1%的能量

在实施全套提升体能计划之前，工作中注意以下两点：午饭不要过饱，否则会使你恹恹欲睡；应试着"少食多餐"。

5．较高的工作效率只能保持一两个小时，这是集中精力工作的最佳时间长度

研究表明，全神贯注于某种活动90～120分钟后，精力便难以继续集中。这时你需要休息一会儿，以便于体内进行生化反应，恢复体能。

6．在工作时不要饮酒

酒精会使你睡眼惺忪，影响思维能力。在工作午餐时，可以要一杯柠檬汽水或冰茶，而非葡萄酒或鸡尾酒。

"每天提高1%"的威力是无穷的，只要我们有足够的耐力，坚持到"第28天"以后，你进步的程度会让自己都感到惊讶。

一个人，如果每天都能提高1%，就没有什么能阻挡他抵达成功。成功与失败的距离其实并不遥远，很多时候，它们之间的区别就在于你是否每天都在提高你自己。假如今天的你与昨天的你相比没有进步的话，那么你就会被竞争无情地淘汰。

第20节：第三章无所不在的教养(1)

第三章无所不在的教养

你应该始终如一地展示你最真实的一面。最有影响力的人不因场合变化而改变自己的个性，不论是进行亲切的私人交谈，还是向公众发表演说，抑或参加求职面试，他们都是一以贯之，毫无矫揉造作之态，处处显露出真实的个性。他们用自己的全部身心与人交流，他们的音调与姿态也总能与口中的表白和谐一致，一切都显得那么亲切自然。

□展示开朗的一面

人们都喜欢个性开朗而不是沉闷忧郁的人，因为你的情绪能感染周围的人，除非你周围的人都是你的敌人，他们嫉妒你的快乐。

你比你想像中的自我伟大得多，你永远没有瞧不起自己的理由，了解这一点，你就不会郁闷，而会开朗地面对人生。

1．先开口打招呼

你有没有在路上与你认识的人相遇的经历?相信我们每个人都有过这种经历。在这个时候，你是主动与对方打招呼，还是等对方主动打招呼后才会回应对方?一般来说，你若是先开口打招呼，那么，则可以基本断定：你在多数人心目中是比较开朗的。

在欧洲各地的旅馆中，即使是素不相识的人们也都面带微笑，亲切地向他人打招呼，这的确使人感到人性的温暖。

为什么一个简简单单先开口的"嗨"，就能使人觉得这么愉快呢?这是因为打招呼是认可对方、尊重对方的表示。被打招呼者会马上产生一种对方很在乎自己的感觉，一种愉快之感便油然而生。如果不主动先开口而等对方开口之后才去回应，则不会有这种感觉，人家只会觉得你的招呼只不过是礼节性的反应而已，并不认为你尊重他。

如果我们在先开口打招呼的同时，伴上真诚的笑容，给予对方的好印象必然更强，笑容恰恰是亲切的表现。

因此，遇见他人时，无论是谁都主动先开口打招呼的人，无异于在他的脸上贴这样一个标签"我能接受每一个人"。这样的人，到哪儿都不会给别人留下坏印象。同时，人们对于他的开朗亲切、心胸宽阔，也必会留下深刻的印象。谁不愿意与这样的人交往呢?

相反，见面不打招呼的人或是等他人打招呼才回礼的人，很可能会给人留下高傲轻漫、不愿与人来往的不好印象，尽管他内心很可能是一个活泼开朗、热情如火的人。

所以说，是否先打招呼，是判定一个人性格开朗或忧郁的重要方面，这绝非夸大之辞。

不管你本性是否外向，只要你永远抢先一步开口打招呼，你的开朗形象必将大大增强。

2．将步伐加快1/3

心理学家认为，缓慢的步伐，与一个人的心理状态有极大关系。因此，有许多人喜欢从他人的步伐中观察他的内心。

一般来说，缓慢的步伐表明了他对自己、对外界的一种消极和不愉快的态度，而快速的步伐则相反。

如果要让别人觉得你是一个个性开朗、态度积极的人，不妨将你的平常步伐加快1／3。心理学家也告诉我们：可以通过加快你的步伐频率来改变你的心理，进而改变别人对你的看法。

身体动作是思维心理活动的结果，那些怨天尤人、意志消沉的人，走路也必然是无精打采、拖拖沓沓，只能给别人留下无能的印象。

平常人的步伐亦很平常，似乎是在告诉别人："我确实没有什么值得自豪的。"

作为积极向上的你，一定会通过敏捷矫健的步伐向全世界宣告："我必须尽快到达我的目的地，有很多事情在等着我去处理，更重要的是，我会以最快的时间处理完我的事情。"努力让你的步伐比平常快1／3，你对自己的印象、别人对你的印象必会大大改观。

3．明白自己是独一无二的

正如世界上没有完全相同的两片树叶一样，也没有两个完全相同的人。多少年以前，多少年以后，都没有另外一个人和你完全相同，如果有也只是克隆人，但他也无法与你形同神同。

第21节：第三章无所不在的教养(2)

美国联邦调查局有上亿个指纹档案，但没有两个指纹是完全相同的。

这是无可争议的，这个星球上只有一个你。只有你这样的相貌、你这样的身材、你这样的声音、你这样的个性才能糅合在你的身上，其他任何人都做不到，美国总统也不能做到。从这一点说，你永远都是最具个性的、最优秀的"头号人物"!

你应该看重自己、珍惜自己、爱护自己，你永远都是与别人不一样的!

你生来与众不同。洒脱地表现出真实的自己，就能给别人留下开朗的印象。

4．整理服装，调整表情

不少人在生活中有过这样的经历：遇上重要的事情必须与别人会谈之前，会在洗手间里的镜子面前梳理自己的头发、整理凌乱的外衣，或是将领带扯直，并且将表情调整调整。

关于这一点，影视明星们的理解是最深刻的，而且身体力行得最完美。他们在上舞台之前，定会请高明的化妆师为其化妆，然后在镜子面前照10分钟，调整出需要的表情来，这才姗姗地走到台前。这也难怪，因为表情就是他们的门面，是他们表演能力的体现，他们要是有所疏忽，非得砸饭碗不可。

虽然我们并不是什么明星，但他们的做法却值得效仿。因为我们每个人都要与他人打交道，明星面对的是成千上万的人，我们普通人虽然不必面对这么多人，但也希望获得别人的赞美和支持，这在本质上没有什么区别。

怎么说呢?人们都以为自己很了解自己，可事实上往往相反，最不了解自己的恰恰就是自己。这里就有一个问题：你知道你的哪种表情最受人欢迎吗?恐怕不是每个人都知道吧。

所以说，我们在平常不妨多照照镜子，不断变换自己的表情，请朋友在旁边参谋参谋，选择出一种最受人欢迎的表情来，然后，你就得学会如何在适当的时机自然地流露出这种表情来。

因此，与人会面前先对着镜子里的自己笑一笑，调整出最佳表情来，这样，你就会信心倍增，对方也会被你的表情所影响，认为你是个开朗的人。

□用言行提升魅力的6个要领

第一，善于运用身体语言。在与人交往中，你必须将你的整个身体都看做是一个信息的载体。你必须意识到，你的一举一动都在说话。假如你善于运用你的身体语言，他人将乐于接纳你，并与你合作。外表、情绪、言辞、语调、眼神、姿态，抓住他人兴趣的能力，这些都是在与人交往时你能运用的东西，其他人正由此形成对你的印象。

第二，做到表里如一。不少指导社交的实用小册子总是这样规劝你：你应该昂首阔步走进去，先声夺人地向周围人展示你的风采。他们教导你要用"虎钳般有力的握手"来给人一个下马威，还暗授机密似的说你必须用催眠术一般咄咄逼人的目光紧紧盯住他人。假如你真的照此行事，你会让每个人都发疯的。

真正的社交秘诀应该是：你应该始终如一地展示你最真实的一面。最有影响力的人不因场合变化而改变自己的个性，不论是进行亲切的私人交谈，还是向公众发表演说，抑或参加求职面试，他们都是一以贯之，毫无矫揉造作之态，处处显露出真实的个性。他们用自己的全部身心与人交流，他们的音调与姿态也总能与口中的表白和谐一致，一切都显得那么亲切自然。

然而，某些面向公众演说的人，却向听众发出令人迷惑的信息。比如，当一个人说："女士们、先生们，我很高兴有机会……"时，眼睛却总盯着听众的鞋子，其实这表明他一点都不高兴，这样的演讲怎么会有感染力和鼓动力?

第三，善用眼神。无论对象是一个人还是一百人，你都必须记住，和他们说话时一定要看着他们。有些人起初说话还看着听众，可没说3句就转移视线，眼瞧窗外，令人觉得别扭。

当你迈进一个有人的房间，你的目光应该随意自在，直接看着房子里的人，并向所有的人示意微笑，这表示你轻松自若，易于接近、交往。

微笑是重要的，但那种假笑令人不快。最佳的笑应该是自然的，轻松的，使人有如沐春风之感。

第22节：第三章无所不在的教养(3)

第四，先听后说。当你出席一次会议、晚会或与人谈话时，你不要迫不及待地亮出自己的观点，等一分钟，感受一下现场的氛围，了解人们当时的情绪，是激昂、愉快、观望，还是消沉。他们渴望了解你吗？对你的到来是否不悦？倘若你能感受到这一切，你便能更好地去接近他们，不会做出不合时宜的举动。

第五，集中精力。集中精力和充满热情会给人留下深刻的印象。集中精力与人交往能够表明你的真诚，当你全神贯注地对人们讲话时，表明你相信自己所说的话。一个运用自己全部力量来与人交往的人宛如一个巨大的磁场，会将他人牢牢吸引住。人们可以不同意你的观点，却无法怀疑你的信念和真诚。

另一个重要原则是言辞必须确定。我们常常看到一些人开始时慷慨激昂，随后就音调渐低，含糊其辞。要知道，没有人愿意相信一个漂忽不定的人。你的声音可以是柔和的、谨慎的，但不能模棱两可。

第六，勿忘放松。你一定见过不少人在与人交往时过于看重自己，他们要么闷闷不乐，要么滔滔不绝地显露自我。要知道，总是以自我为中心的人是放松不起来的。仔细检点一下你的表现：你是否经常说"哦"？你是否一直在喋喋不休地抱怨？当他人正在阐述一个新想法时，你是否试图打断并插话？假如你对这些问题中的哪怕一个说"是"，那你就必须放松。否则在你的家人、朋友和同事面前，你可能就是一个令人讨厌的人。

□18种表现积极主动的方式

一个人如果拥有积极进取的精神，那么任何客观缺点，也不能阻碍他的上进心。反之，尽管某人其他条件很好，可是态度非常消极，那只会浪费了大好条件。

给人积极的印象，从而获得别人的信赖，这是事业上必须的方程式。

以下是种种表现积极的方式:

1．清楚地报上名字

不少人在报上名字时，有点尴尬的感觉，含糊不清同时也不管对方是否听得清楚，这是最差劲的行为。

向对方介绍自己，除非对方是个深谙沟通技巧的人，否则多数不会立刻牢记你的名字。为表示重视与对方的交往或获得再次联系的机会，应在道别时，再提一次自己的名字，让对方感到你的积极与诚意。

2．站比坐更好

商谈公事时，站比坐更能显示你的积极。除非是深入研究的问题，否则应建议站着谈。

3．接电话的速度快

很多人听到电话铃声，刻意让它多响几次，才接听。这种态度给人不良的印象，特别是在办公室，会让同事们觉得你很懒散。

无论多忙，除非事先向同事表示你不接听电话，否则听到电话铃声，应立刻接听，显示你对任何事都非常积极。

4．动作要显积极

积极不一定是要用言语表示的，一些小动作便能显示一个人的根本态度。无论面对什么困难，都不应垂头丧气，相反应立刻找资料进行解决，这才是积极的态度。

一些小动作如坐在椅上摇摇晃晃，对别人的要求或发问慢条斯理作答，都是消极的举动。

5．早到好处多

不迟到固然是美德，而早到更加给人好的印象。

试想每天早上你回到办公室，看着同事们陆续回来，那份超然的满足感，消极的人是永不能感受到的。或许开始时，你遭到同事们的嘲笑，有些更指责你故意表现；但日子一久，别人就不会有那种感觉，反而习惯了你的积极。

6．握手的学问

你试过跟某人握手，对方一点力气也没有，当时你就会怀疑对方的诚意，甚至有点不满。

握手的学问很简单，就是一定要用右手握，左手则表示绝交了。握手的力度应强而有力，让对方感受到并留下深刻印象，但当然不能弄痛对方的手。

7．侧耳倾听

有些人喜欢将声音压低，或对方的个子较矮小，这时候，应该将自己的身体或颈部略加前倾，表示重视对方的说话。

不过，留意别过分倾听，否则会被认为行为不检点。

8．立刻做笔记

第23节：第三章无所不在的教养(4)

为了表示积极满足对方的要求或牢记约会，应在对方说完之后，立刻拿笔写在记事本上。

9．卷起袖子

某位经理级的人，他在下午工作时，下属必见他的袖子卷起，都以为他正在干得起劲，因而也积极调整自己的工作态度。

办起事来怕弄污衣服，经常用纸巾抹这抹那、拍衣拨裤的人，对衣服的清洁比对工作更积极。上司对这种下属，必然不会欣赏。

10．字迹显示性格

字体不妨写得大一点，且用点力写。小而轻的字迹给人懦弱及消极的感觉，也加重了观者的困难。特别是签名时，快、有力度而且大的字，能给人好感。

11．尽量减少犹豫的字眼

"或许"、"可能"、"到时才算"等字眼，这表示缺乏自信及不打算寻根究底。别人听得多，以后就不再征询你的意见了。

12．平凡中显示突出

很多时候，相识的人之间会问些没多大意义的问题，例如"吃了早餐没有"、"喔，回来了吗"、"回家晚餐了吗"等等，一般人的答复往往以"是"、"吃了"、"对"，没啥特别。如果加上其他，如"是的，我回来时看见大堂贴了一张通告。""我今天回家晚餐后，与家人看录像。""吃了早餐，那间餐厅的食物味道不俗"等等，都为下面创造了话题。不过，在办公时间，还是少谈私事为好。

13．坐在上司旁边

公司召开会议时，大多没有刻意安排座位次序，员工总爱选择与上司距离较远的座位，这是缺乏自信的表现，上司一般都会产生反感。

等别的同事选择了座位后，坐到上司的身边；或有意无意地选择接近上司座位，给人积极自信的感觉。不过，爱搬弄是非的同事，总喜欢攻击具有自信的人，可不必理会他们。

14．主动搞员工聚会

对工作岗位有归属感，工作效率自然提升。归属感是可以制造的，搞员工聚会就是方法之一。

除了参与别人搞的活动外，主动建议和策划，更显出个人的积极性。

15．乐意做额外工作

同事因赶不及某项文件而要加班，你可主动问他是否需要帮忙，或替他买食物，行动上表示支持。一些只是口头上支持同事的人，并非积极帮助别人。

16．主动请教

有上进心的人不耻下问，不会因为对方的年纪比自己轻，感到向他讨教而羞耻。不要等待别人为你寻找资料，应积极地到别人面前，谦虚且表示谢意，别人才乐意指导你。

17．发表意见

凡事都表示谢意，并不一定就是积极，阳奉阴违的人多的是。只要认为是对的，可行的，你不妨将意见表达出来，不管上司本来是否持相反的意见。

专制的上司对有许多主见的下属，持一定的反感；但聪明的上司最喜重用有主见的下属。如果你根本不满意眼前的工作，每天胡混过去，那么无论你如何遵从上级命令，也不会有任何发展机会。

18．确定目标

人的一生有大大小小的目标，为自己定下无数小目标；逐一达到后，心里犹如增加了动力，不断地朝向另一个目标前进。

积极与目标脱不了关系，如果缺乏目标，人干到某一程度时，往往产生"为谁辛苦为谁忙"的迷惘，因而消沉下来。

积极也会因客观因素，如失恋、健康况状不佳，而有所递减，在这方面，朋友的鼓励帮助就很重要了。

□公司白领如何修饰仪容

仪容修饰，被视为仪表礼仪的核心部分。仪容，简单地讲，是指一个人身体不着装的部位。在大庭广众前，人体不着装的部位，主要是头发、面部，此外，在理论上讲，还应包括手部。假如一个人若是光腿而且赤足的话，那么他的腿部与足部自然也应当包括在内。像任何事物都有重要环节一样，仪容也有自己的重点内容。仪容的重点内容，就是人的头部与面部。修饰仪容，在很大程度上是指修饰一个人的头发与面部。

从总的方面来说，在仪容方面，必须遵循两条基本的原则。

第一条原则，是干净、整洁与卫生。在平时必须勤洗理，勤修饰，使自己的仪容永远显得清清爽爽，利利索索，有条不紊。应当自觉地与仪表上的脏、乱、差无缘。

第24节：第三章无所不在的教养(5)

第二条原则，叫做修饰避人。其含义是要求白领在按常规修饰个人仪容时，不应当不避他人。当众"修理"自己，在别人面前"当窗理云鬓，对镜贴花黄"，既失之于端庄稳重，又有可能被人误解。比方说，一位小姐梳理自己的秀发，本属常事，但她若在工作岗位上这样做，会被视为孤芳自赏，缺乏敬业精神；而若是在大庭广众之下，当着不熟悉的异性这样来"操练"自己，还有可能被误解为搔首弄姿，举止轻浮。

1．整洁的发型

头发是每个人身体的制高点，也是被他人注视第一眼时断难"错过"的地方，因此，每一位注意维护个人形象的白领，自然而然地都会"从头做起"。在头发方面，对你的基本要求是：干干净净、整整齐齐、长短适当，发型简单大方、朴素典雅。

所谓干干净净，就是要勤洗发、勤理发，努力使自己的头发保持清洁卫生的状态。具体来说，应当至少三天洗一次发，半个月理一次发。此外，还须随时随地检查自己头发的清洁度。如果要出席重要的商务活动或与此相关的社交活动，那么最好再去理发店或美容店，请理发师对自己的头发精心修剪一番。按照常理，刚刚修剪过的头发，别人是会看出来的。能使交往对象借此发现你是"有备而来"，对此次会面很重视，一定能让其受宠若惊。

有那么一些女士，其发型与服饰一样，永远都处在"我们时代的前列"，不会落伍。然而让人替她们惋惜的是，她们给别人的印象也总是不够干净。仔细看一看，就会注意到她们的头发之间，总有不少斑斑点点的头皮屑。还有极个别的人喜欢在人多之时，特别是有男士在旁的时候，将自己的一头长发甩来甩去。在场者或许并不觉得她们很时尚，但对她们在头发甩动时的"雪花飘飘"，却必定会有目共睹。

所谓整整齐齐，就是要求你必须把头发"按部就班"地梳理"到位"，不允许蓬松凌乱。即使有一绺头发不服"管理"地"突出"来，也是"犯规"的。为了使头发保持既定的发型，可使用美发用品对之加以固定，但更重要的，是要使之保持整齐，"一丝不苟"。惟其整齐，才有干净可言。

所谓长短适当，是指在头发的长度方面，对员工有一个比较特殊的要求：宜短，不宜长。对男士们而言，尤其需要注意这一点。在一般情况下，人们的头发留长还是剪短，实乃个人私事，不容他人干预。恐怕正是因为如此，在平日，人们总免不了要跟齐秦式留长头发的人，或是古利特式梳小辫子的人打一打照面。齐秦、蔡志忠、古利特等人不是歌星、球星，就是艺术家，标新立异一些，旨在突出个性，人们不觉奇怪。实事求是地讲，留短发才是企业职员理智的选择。不论是女士们，还是先生们，留短发都有诸多好处。比如说，短发梳洗方便，使人显得朝气蓬勃，精神焕发，而且它还符合白领讲究传统保守和工作上快节奏的特点。

头发宜短，只是相对来说的，并不是说越短越好，"秃瓢"、"光葫芦"，就不太好。员工头发的长度，有一个可参照的数据，男士头发以6厘米左右为佳，最长也不应当后及领口，前过额头；女士头发的长度则相对来说"宽松"一些，不过最好是不要长过肩部，或挡住眼睛。若是社交活动较多，又确实对潇洒飘逸的长发"情有独钟"，头发可留长些，但在庄重严肃的工作场合，则必须暂时将长发梳成发髻，盘在头上。

简单大方、朴素典雅的发型，就是要求你在正式场合，尤其是在办理商务时，发型应当传统一些，保守一些，规范一些，切勿过分新潮，过分怪异，过分"个性化"。

任何一个人，在选定适合于自己的发型时，大体上都免不了要先考虑一下自己的发质、头形、身材、年龄、职业以及自己所处的季节、所在的场合，经过一番"综合平衡"，才会做出抉择。在以上决定

发型的诸因素之中，对白领来说，最重要的要数职业与场合。白领的职业，就是从事商务活动，我们遇到最多的场合，就要算是庄重而严肃的工作场合了。有鉴于此，白领的发型，大体上说来，应当以整齐、简单、明快、少装饰、少花样的短发型为主。

第25节：第三章无所不在的教养(6)

男士们的发型，特别要强调这一条。男士们在商务活动中，应当显得刚劲有力、潇洒大方，短发能够体现出男士们真正的阳刚之气。例如，青年式可使男士看上去精力充沛，板寸式可以突出男士坚强刚毅，背头式可使男士显得儒雅大气，西装式可以让男士们看起来风度不凡，分头式可以让男士潇洒帅气，平头式可以表现男士的朴实无华……它们都可供你选择。

2．清爽的面孔

面部是我们在人际交往中为他人所注意的重点。英国有句谚语："当你同别人打交道时，他注意你的面部很正常。可他要是打量你身体上的其他部位，那就有些不正常了。"欲使自己从容而自信，那就不能忽略自己面容的修饰，不允许因为自己的面部不干净、不卫生，而使"英雄气短"、"花容失色"。

修饰自己的面部，首先是要让它保持干净，要做到这一点，必须勤洗脸，不使自己的面部存在一丝一毫的汗渍、泪痕以及不洁之物。洗脸，不应当只是早上起床后的"例行公事"。其实要保持面部干净，午休完了、外出归来、"出大力、流大汗"之后，都应当再次"补课"洗脸。洗脸，必须做到完全而彻底地"面面俱到"。脖颈、耳后、眼角、鼻孔等处，都不可错过。要是像猫咪式地洗脸，蜻蜓点水，三下两下完事，是很难做到让自己的面容真正干净的。

修饰自己的面部，还应当注意卫生。不要因为不讲卫生，而致使自己的脸上经常疙疙瘩瘩的，让人看了很不舒服。万一生了痤疮、疱疹、疖子，需要去医院遵照医嘱治疗，不要自行处理，又挤、又抓，弄得脸上"遍地开花"，惨不忍睹。

修饰自己的面部，具体到某一"环节"，都有详细的、不同的要求和规定。对于看起来不雅观的体毛，应当予以修剪或遮掩。它们主要是指鼻毛、耳毛、胡须等等。

考虑到白领经常需要近距离地面对他人，所以无论如何，都不允许自己的鼻毛自由自在地从鼻孔内伸展出来，而被他人看到。哪怕只是一两根鼻毛被他人看到了，也会令人厌恶。如果不注意鼻腔卫生，上面耀眼地悬挂着一滴鼻涕珠，看上去就更会令人作呕了。有人鼻毛尚未长出鼻孔之外，外观尚可，但却有一个坏毛病，爱挖自己的鼻子，这一动作就极其有损自我形象。

某些男士打算"冒充"艺术家，想以留胡子来显示自己"雄壮"的气质，他们络腮胡子是留起来了，可是保养得不好，看起来很脏，而且使人显得老气横秋，或是像一个"嬉皮士"。个别青年男士，害怕别人说自己"嘴上没毛，办事不牢"，便动用一切手法，刮、拔、拽、夹，"揠苗助长"，弄出几根不茁壮、不挺拔的胡子，稀稀疏疏，又细又淡，比汗毛强不了多少。这类"为赋新诗强说愁"的人，恐怕更令人怀疑其成熟的程度。

与口部相关的问题大致也有4个。一是要让自己的双唇干干净净。不要让口角常常积存异物或白沫，不要让嘴唇因缺少照料而开裂或生疮。即使是不用口红的男士，在冬季干燥时，也可以用一用无色唇膏，免得让自己的嘴唇开裂、爆皮。二是要做好牙齿的卫生。除了要定期去口腔医院洗牙，去除牙石之外，还要在饮食上多加节制。一口洁白的牙齿，看上去赏心悦目，而满口牙齿又黑又黄的人，给他人的第一印象往往不大"美好"，这一点大家都是明白的。三是要保持牙齿的清洁。有人将刷牙纯粹当成了例行公事，三下两下完事，可启齿讲话时，牙缝之间的"旧货"却是"一清二白"，让人实在觉得恶心，这是很不应该的。在平时，要经常检查一下牙缝里有无异物，发现后要即刻除去。四是要消除口腔之中的异味。刷牙方法不当、食物残存于牙缝之间、用过刺激性气味的食物、消化不良、口腔患病等等，都可致使人们的嘴里产生难闻的气味。

3．干净的手部

手被称作人的"第二张名片"。不论是握手寒暄、交换名片、递送文件、献茶敬酒，还是垂手面立、置之桌上，它都处于醒目之处。一双保养良好、干干净净的手，会给人以美感；而一双"年久失修"、肮脏不堪的手，则会使人大倒胃口，甚至会因此而影响到其主人所获得的总体评价。

第26节：第三章无所不在的教养(7)

因为上述原因，注意维护自我形象、讲究仪表的人，无不对自己的双手悉心爱护。

人的双手既然在商务活动中被置于醒目之处，那么它的修饰就得和你仪表的总体要求"接轨"，就应当以干净、卫生、雅观为其"要旨"。具体来讲，商务礼仪与手部有关的要求共有5条。

第一，双手要勤洗。与洗脸相比，双手洗得更要勤一些，拿过脏东西，"方便"之后，用餐之前，都非洗不成。举例而言，"方便"之后不洗手的人，是不能称之为"讲卫生"的。不仅如此，手上沾了墨水、印油之后，也要马上洗去。对那种过于不珍惜自己形象的人，别人也不会说他勤快能干吧。

第二，双手要保护。手部不只是要勤洗，而且需要对之精心照料。别让手上红肿粗糙、长疮、生癣、发鼓、皲裂、或"积劳成疾"，经常带伤。您的这枚"第二名片"要是看起来不够雅观，第一张名片印制得再好，也没有用。还要特别注意一条，不要让手指甲周围留有"倒刺"。这种因接触肮脏之物而产生的褪皮，只会昭告于世人，说您不干净。一旦发现它，就应当用指甲刀对其"定斩不饶"。

第三，不准留长指甲。应养成平日坚持定期修剪手指甲的良好习惯，至少要3天修剪一次，而且多多益善。不准留长指甲的原因，主要是因为它容易使人显得不干净。它不仅时常会积存污垢，使整个手部看起来"黑油油"的不清爽，而且即便它看上去似乎一尘不染，其实也未必真正如此。因为稍微有些卫生常识的人都知道，长指甲是种种细菌的滋生之处，也是人体上最不干净的部位之一。所谓不准留长指甲，有一个可供参考的"尺度"，即经过修剪后的指甲，以不超出手指顶端为宜。超过这一"尺度"就算过长，就得剪去"超标"的部分。反之，若未超过这一"尺度"，则不算犯规。

第四，不宜在工作场合涂抹彩色指甲油。这主要是针对女士们来说的。虽说"爱美之心，人皆有之"，但女士们在突出个性、突出性别特征这一总体要求下，应当做出一定的"牺牲"。若是十指涂满蔻丹，甚至十指十色、一指多色、10个手指所使用的指甲油的颜色与10个脚趾所使用的指甲油的颜色一一呼应，把自己搞得鲜艳夺目，实则有失自己的身份。当然，女士们在社交场合，手指甲上涂抹彩色指甲油，或是使用指甲贴片，都是可以的。相比较而言，使用指甲贴片，"取舍"更方便一些。在工作场合，不论是男士还是女士，其实也可以使用指甲油，但必须是无色指甲油。适量地使用它，对保护手指甲是有益的。

第五，腋毛在正式场合不宜为外人所觉察。这一问题，仍属于体毛修饰问题的范围之内。由于男士在正式场合即使是短衬衫与T恤衫也不许穿，因而与此问题相关的，恐怕还是女士们。一般认为，女士在正式场合穿着衣衫应以不暴露腋窝为宜，什么背带裙、马夹裙、太阳裙、露背裙、"跨栏"背心以及袖口宽松肥大的上衣等等，都不许穿着，究其原因，就是为了免于使腋毛"走光"。在他人眼中，它是极不美观的。

□站有站相，坐有坐相

心理学家的研究成果证明：人际交往中的实际效果，只有约20％的部分由语言所决定，而另外约80％的部分则是由人的举止、动作、姿势、体态等等所决定的。

一位训练有素的人，在人际交往之中，会不知不觉地以自己优雅的仪态，展示出自己良好的教养和美好的风度。现代人往往对风度这个词津津乐道，刻意追求。其实所谓风度，指的就是优美的仪态。孔子曾说，"君子不威不重"，"望之伊然，即之也温"，才算是正人君子。他的话，强调的就是美化仪态的价值，就是要求做人应当"行为美"。

人的优美仪态，以及对它的"因时因地"的正确应用，还能够充分地表达自己对交往对象的信任、友好、尊重与敬意。举例而言，一个人率先伸出手来与他人相握，其掌心向下，表示傲气十足，其掌心向上，表示毕恭毕敬。又如一个人与别人交谈时，坐在桌子上，或是"彻头彻尾"地坐在沙发里，给人的感觉就有失庄重与敬意。这些实例，想必大家早已知晓。

第27节：第三章无所不在的教养(8)

在仪态的美化方面，举止有度是一条基本的礼仪原则。它的含义，是要求你在举止、动作、姿势仪态等方面，要严格要求自己，并使之符合某些特定的标准。具体来讲，就是要求举止文明、举止优美、举止得当。举止文明，是要求人的仪态要合乎礼貌，显得富有教养；举止优美，是要求人"秀外慧中"，使自己的心灵美通过仪态美自然而然地流露，使自己的仪态美观、高雅、大方、举止得当。

1．立姿与走姿

站立与行走，是处于工作之中的人的两种最常见的仪态。要使立姿与走姿文明、优美、得当，就必须对与它们相关的一些具体标准，进行比较系统的学习和训练。

立姿，就是人们站立时的姿势与体态。在正式场合，员工的立姿，应当显得挺拔而庄重。具体一点讲，员工应当站有站相。即站立之时，身体站得正，腰部挺得直，挺胸而收腹，双腿并拢，双脚微分，双手交叉于身前，双肩平直，双目平视，头部端正。做到了以上几个要点，肯定就会站有站的样子了。

对员工来说，有几个问题特别需要强调一下。一是身体务必要在站立时，站得端，立得正。这样做，会使人棱角分明，线条优雅，精神焕发。如果背弓、臀撅、腹凸、胸凹、头歪、肩斜、腿曲，头部、躯干、膝部同立正时的"中轴线"相去甚远，这样的一个人，看上去就叫人"难过"。

二是站立时，双手最好不要持握物品，而应当自然大方地置之于身前，垂"手"而立。具体的做法是：自然下垂的双手搭在一起，贴放在腹部。讲究的话，双手搭放在腹前时，亦应"男左女右"，即男士左手搭在右手上，女士右手搭在左手上。不要把两手抱在胸前，或者显得做作地端在左胸前面。更不要在与人站在一起时，故作深沉地将手放在背后；或是为了显得帅气，而采取了实际上显得目中无人的将双

手或一只手插在口袋里的动作。此外，也不要手夹香烟，吞云吐雾，这些站立时的"手位"，都是让人有失优雅仪态的举止。

三是站立时双腿应避免"分裂"过大。不管是有人无人，也不论是立正还是稍息，男士的双腿在站立时分开的幅度，应以不超过肩部为宜，当然分开得越小，在别人眼中就越中看一些。对女士，尤其是穿裙装的女士来说，则站立时双腿非得并拢"关紧"不可，不然是很难看的。

四是站立时，双脚要规矩、老实。最好不要两脚分开站立，更不要两脚分开站得像"平行线"一样。不要用脚踢来蹬去，不要用脚替自己挠痒痒、够东西，更不要把脚从鞋子里"解放"出来，让它踩在鞋帮上、踏在鞋面上，或蹬在桌腿、墙壁上，透气放风。

五是站立时，应避免不文明、不礼貌的姿势。这主要是指趴、扶、拉、倚、靠等散漫的动作。以标准的立姿站得久了，难免疲劳。一旦累了，能坚持便坚持，不能坚持便可以调整一下姿势，或是坐下去，但是切勿以上述不堪入目的举动来勉为其难。找一个地方趴着，用手扶着或拉着一个物体，倚着或靠在桌边、墙角，使人显得自由散漫，无精打采，它们都是应当力戒的举动。

走姿，就是人在行走时的姿势、体态。白领一向以稳重、干练而著称，因此人应当有意识地使自己的走姿看上去潇洒、稳健、文雅、持重。不要过于散漫，或是像机器人一样呆滞。

在正式场合，对人走姿的具体要求是：行进的方向应当保持相对稳定，不要复杂多变；行进的步伐不宜过大或过小，应尽量保持"匀速"前进；行进时不宜东张西望，而应当始终目视正前方；行进时腰部要放松，上身要挺拔，腿部要伸直；双脚不要距离过大，不要走成"八字步"。

如果从更高境界来严格要求自己，还可以要求掌握正步式与一字式的走姿。前者洒脱，有阳刚之美，适用于男士，后者娴淑，呈温柔

之态，适用于女士。不论你在实践中选择何种走姿，都应避免产生下列问题。

其一，是行走带响。有人片面地强调追求速度的人应当"行似风"。若是矫枉过正，其实反而不好。若有急事，你可以快走，但不宜奔跑。鞋底钉有金属鞋跟、鞋钉的人，尤其应当注意，否则噪声烦人，姿态难看，而且显得不够稳重。

第28节：第三章无所不在的教养(9)

其二，是行走时过分"自由主义"。有人不管行至何处，都习惯于背手而行，好像散步；有人双手在行进中若不插入口袋，便晃动不止；有人稚气未脱，走到哪儿都像一只淘气的"小鸟"，连蹦带跳，或"方向不明"。这些做法，亦有损于你的形象。另外，也不要走得踢里沓拉，拖泥带水。

其三，是行走时用心不专，左顾右盼。走路就要有个走相，不要像是做操锻炼，瞻前顾后，摆胯扭腰，摇头晃脑，东倒西歪。

其四，是行走之中突然俯身拾物。当自己前前后后都有人时，要想拾捡地上的东西，最好蹲或跪，切勿走着走着，突然来个"急刹车"撞了人不说，其前倾而使内衣"泄密"，后撅而以臀部示人，实在有伤大雅。

其五，是行走之中忘却应当以礼待人。人们走动当然是要去办事，但再忙也不可失礼于人。行走时，不应与人抢道，不应当因为自己而妨碍他人的行进，必要时，应"礼让三分"、让道于人，如碰到人行道、楼梯、走廊等等时，不要抢行。当上司、贵宾、长辈、女士在场时，最好不要从其面前通过，而应于其身后"绕行"。

2．优雅的坐姿

在绝大多数情况下，人们在处理公务时，都是坐着的。与立与走相比，白领坐着的时间或许要长得多，所以文明、优雅的坐姿，理当是白领就坐时最好的选择。对白领坐姿的原则性要求，是应当坐得端正、文雅、得体、大方。具体来讲，对白领落座，坐定后的姿态，以及离座时的问题，都有明确的规定。

白领在落座时，应以礼为先，切勿抢在来宾、上司、长辈、女士之前入坐。坐下来的时候，不要"大起大落"，不要因此发出令人心烦的声音。另外，一般不宜席地而坐。女士在落座时，需要先大方地用手将裙子的后片向前拢一下，但不宜将裙子下摆东撩西扇，也不允许

当众整理服饰。坐定之后，可慢慢调整一下自己的姿势。若非一人独处休息，就不要将椅面坐满，也不要仰在椅背上。在他人面前，不"满座"，是谦恭的表示；而不靠椅背，也是不想给人以"正在休息"之感。

坐的时候，上身应当挺直，并目视交往对象。上身不要佝偻"塌方"，眼睛不要四处漫游。双手可十指交叉，平放在腿上、桌子上，也可以用一只手搭在另一只手的手背上，然后再将它们放在腿上或桌子上。不要将双手"平均使用"，一条腿上各放一只手，不要将双手夹在大腿之间，或是以之抚弄小腿、鞋袜，甚至去挠痒痒。不要将双臂端在胸前，或是抱在脑后；也不要故作"若有所思"状，时不时地以手指敲打桌面或椅子的扶手。

坐在桌子后面会晤他人时，手应当放在桌上。不要手在桌下乱摸，插在衣袋里，玩弄笔和纸；或是十指交叉后，以双肘支在桌面上。面对异性时，要注意不要双手托腮。

最影响他人对自己坐姿观感的，恐怕算是人们坐下来之后的腿位和脚位。坐在他人对面，而且双方之间没有障碍物可以遮挡腿部时，女士们务必要双腿并拢，免得裙底的内裤让人一览无余。具体来说，可以采取双腿垂直式、双腿斜放式、双腿叠放式、双腿前后式、双脚交叉式、双脚内收式等多种文雅、优美的坐姿。

比方讲，一位穿短裙的小姐在低矮的沙发上落座时，如采用双腿叠放式的坐姿，立刻就会显得不同凡响。其做法是，将一条腿靠近沙发，斜放，使之与地面形成45度角，然后将另一条腿脚尖朝地，搭在前一条腿上。男士坐在他人对面时，双腿可以分开稍许，但不要"开幅"过大，甚至呈八字形"开裂"。另外，将右腿架在左腿上，一般是可以的，只是不要架得太高，像阿拉伯数字"4"字一样。

坐定之后的脚位，一般与腿位有关。重要的是不要让它四处乱伸，东躲西藏，或是乱抖不止。

3．禁止异响

人体内部所发出的种种异响，都是令人难堪和难以入耳的，所以每个人在正式场合，都有必要避免让自己的体内发出古怪难听的异响。万一暂时"失控"，自己体内发出的异响让他人听到了，就立即向对方道歉，可不要指望蒙混过关。

第29节：第三章无所不在的教养(10)

如果你听到了他人体内发出的这种不愿被听到的声音，不要有所表示，更不要就此取笑于人。在商务活动中，应当努力避免产生的体内异响，主要是指：

进食的声音。有人惯于"大块吃肉，大碗喝酒"，不管吃什么、喝什么，都弄得"滋滋"有味，"叭叭"作响，活似一个"饿死鬼"。如果小口吃，慢些用，这种难听的声音就没有了。

清嗓子的声音。清嗓子，意味着嗓子里面有痰。让人听到了，很可能产生"联想"。故此最好别当着他人的面这样做，尤其是不可"半途而废"，即清了半天，又把清出来的东西咽下去了。那样做，可没人说你"消化力"强。

咳嗽、打喷嚏、吐痰的声音。这些声音，常常与浓痰、飞沫相伴而生，而且还意味着当事人身体欠安。在公共场合当着别人这样的话，对方不一定会称道您"带病坚持工作"，却必定会暗自抱怨您不为他人着想，到处散布传染病的病毒。在公共场合，实在忍不住要咳嗽或打喷嚏，应及时用手帕或纸巾掩住嘴巴，以防唾沫乱飞。需要吐痰，应找到痰盂再吐，切勿"随口乱吐"。找不到痰盂，则可以暂时吐在手帕或纸巾里，不要使用专有所司的卫生纸来作代用品。

打哈欠的声音。打哈欠表示自己累了，瞌睡了，而且需要休息。它发出的声音虽不甚大，但样子很难看。出于以上双重原因，在他人面前打哈欠是不合适的。

吸鼻涕、擤鼻涕的声音。感冒着凉了，或是患有鼻炎，常常会流鼻涕。然而在他人面前吸鼻涕、擦鼻涕，及其所发出的刺耳声音，都让人生厌。

打嗝的声音。饥饿的人会饥肠辘辘，吃多了的则常打饱嗝，就是被一口凉气噎着了，也会连续"嗝"个不停。自己在别人面前有可能发

出这种不可控制的声音时，最好暂时避开。听到他人发出类似的声音，则不要有所表示，尤其是不要主动上前关心、询问、帮倒忙。

肠蠕动、排气的声音。此种声音按说难以听到，因为有教养的成年人是不至于当众"大鸣大放"的。但是有些人自认为有修养，却充当了一匹"害群之马"。他们不敢在排气时声响大作，便来上一个"蔫坏蔫坏"的"哑屁"，让您听不见，却闻得到。在员工经常出入的电梯间、轿车里、写字间内，他们的这种表现，不只会引起公愤，而且在人多之处，还会使众人有口难辩、相互猜忌。当然，对老年人、病人与孩子，则该当别论，不必从严要求。

□无所不在的教养

无论是开会、赴约，还是做客，有教养的人从不迟到。他懂得，即使是无意识地迟到，对准时到场的人来说也是不尊重的表现。如果万一由于某种原因开会迟到了，那么他就会尽可能悄悄地走进会场，力求不因为自己的到来而影响别人。他会坐在紧靠门口的椅子上，而不是在屋里来回走动，到处去找座位。

有教养的人从不打断别人的讲话。他首先要听完对方的发言，然后再去反驳或者补充对方的意见。在这种情况下，急躁和慌乱不仅不能加速解决事情的进程，反而会引起神经过敏和思维紊乱，以致延误问题的彻底解决。

有教养的人在同别人谈话的时候，总是看着对方的眼睛，而不是翻阅文件，来回挪动什么东西，或者摆弄铅笔、钢笔等，因为这些动作只会反映出不耐烦的情绪，使来访者发窘，以至于打断人家的思路，占去谈话双方更多的时间。

在古希腊时代人们就发现，文明的人不高声讲话。高声讲话令人厌烦，会影响周围的人，甚至使人恼怒。

有教养的人从不生硬地、断断续续地回答别人的问题。明确简练和简单生硬毫无共同之处。

有教养的人尊重别人的观点，即使他不同意，也从不喊叫什么"瞎说"、"废话"、"胡说八道"，而是陈述、说明不同意的理由。

无论是工作还是休息，有教养的人在与人交往时，从不强调自己的职位，从不表现出自己的优越感。

有教养的人遵守诺言，即使遇到困难也从不食言。对他来说，自己说出来的话，就是应当遵守的法规。

第30节：第三章无所不在的教养(11)

有教养的人，在任何情况下，对妇女尤其是上了年纪的妇女，总要表示关心并给予照顾。

有教养的人，从不忘记向亲人、熟人、同事祝贺生日和节日。特别是由于某种原因而无法特别庆祝某一纪念日的时候，表示关怀尤为重要。

有教养的人善于分清主次，权衡利弊，不会因为一点小的冲击或难言的心事而和朋友断绝友好关系。

有教养的人，不会当众指责别人的缺点。对别人的兴趣、爱好和习惯从不表现出否定态度。

有教养的人，在别人痛苦或遇到不幸时绝不袖手旁观，而是尽自己力量和可能给予同情。如果是很亲近的人，他就要全力以赴做出需要做的一切。如果是同事、熟人或邻居，他也要表示同情，打电话问候，或者抽时间前去看望。

有教养的人，在街上发现孩子们的越轨表现和淘气行为就会前去制止，并认为这样做是自己的责任。

□小毛病不可小看

在社交活动中，人们常常忽视一些小的坏习惯，以为这无可厚非。其实这种看法是错误的，很多时候，一些被你忽视的小毛病可能损坏你的美好形象，让人对你退避三舍。因此，你如果有下列这些不好的习惯，一定要戒除。

1．当众掏耳和挖鼻

有些手痒的人，只要他看见什么可以用，就会随手取一支来掏耳朵，尤其是在餐厅，大家正在饮茶、吃东西的当儿，掏耳朵的小动作，往往令旁观者感到恶心，这个小动作实在不雅，而且失礼。即使你想洗耳恭听，此时此地也不是时候。同样，用手指挖鼻孔也是非常失礼的动作。

2．当众打呵欠

当你和朋友在一起谈话的时候，尤其是当你的朋友在滔滔不绝地发表意见时，如果你感到疲倦了，能按捺住性子让自己不打呵欠吗?

打呵欠在社交场合中给人的印象是：表现出来你不耐烦，而不是你疲倦。在与别人交谈时打呵欠会引起他人的不快，所以，一定要控制自己。

3．当众剔牙

宴会席上，谁也免不了会有剔牙的小动作，既然小动作不能避免，就得注意剔牙时不要露出牙齿，不要把碎屑乱吐一番，不然则是失礼的事情。假如你需要剔牙，最好用左手掩住嘴，头略向侧偏，吐出碎屑时用手接住。

4．当众双腿抖动

这种小动作多发生在坐着的时候，站立时较为少见。这种小动作，虽然无伤大雅，但由于双腿颤动不停，令对方视线觉得不舒服，而且也给人有情绪不安定的感觉，这也是失礼的表现。同样，让跷起的腿儿钟摆似的打秋千也是相当难看的姿态。

5．留长指甲和有污垢

留长指甲可能是一种癖好，但也有一些人却疏于修剪，而且也疏于清理指甲内的污垢，这就近于失礼了。当和对方握手、取烟、用筷时，半月形的指甲污垢赫然在目，实在不雅!

6．频频看手表

假如你不是忙人，而且又无其他重要约会，那当你和朋友攀谈时，最好少看自己的手表。这样的小动作会使你的朋友认为你还有什么重要的事情，不会把谈话继续下去；同时，你的小动作可能引起对方的误会，以为你没有耐心再谈下去。

7．以"喂"来喊人

打电话时，人们为了接通线路，故有"喂"一声，待互通声音以后，照例是"早安"或者是"你好"，然后再说下去。

但是有些人，平时见到朋友也像接电话一样先来"喂"一声，这就有失礼貌了，应该以姓和称呼来招呼对方才对。我们常见有些人问路，也是"喂"一声，虽然对方是路人，但为了礼貌起见，也得来一声"你好，请问阁下……"

总之，古人那句老话说得很对：勿以恶小而为之，勿以善小而不为。

□有个性的人才是有魅力的人

什么是个性?

别看人们经常谈论个性，并用它作为区分人的标尺，但真正了解个性内涵的人并不多。人们在这个问题上最爱犯的毛病是把个性片面化，把性格片面化，认为个性就是指个人的性格，或一个人的脾气。其实，性格与脾气才是一回事，它们绝不等同个性。

第31节：第三章无所不在的教养(12)

个性，是你的气质、性格、能力及兴趣等特征的总和。你所穿着的衣服、你脸上的线条、你说话的声调、你体现的思想，你由这些思想所发展出来的品德，所有这一切都无不为你打上个性的烙印。

你的个性是否招人喜爱，是另外一回事。

很显然，你个性中最重要的一部分，就是你品格所代表的那一部分，也就是外表上看不出来的那一部分。你的衣服式样，以及它们是否适当，毫无疑问地构成了你个性中最重要的一部分，因为人们都是从你的外表获得对你的第一印象。即使是你握手的态度，也密切关系到是否将因此吸引或排斥和你握手的人。

你眼中的神情也构成你个性中的一个重要部分，因为有些人能够由你的眼睛看穿你的内心，看出你内心深处的思想，看出你最隐秘的念头。你身体的活力，有时候称作个人魅力--也是你个性中的一个重要部分。

作为人，你如果没有个性，你就不复存在；你的个性如果受到压抑，得不到发展，你的灵性就会萎缩。这样，你虽然变得柔弱温顺，但却降低了创造的能力，丧失了竞争的能力。

你也许可以用最漂亮、最新款的衣服来装扮自己，并表现出最吸引人的态度。但是，只要你内心存在着贪婪、嫉妒、怨恨及自私，那么你将永远无法吸引任何人，却只能吸引和你同类的人。物以类聚，人以群分。因此，你可以确定，被吸引到你身边来的，都是品格与你相同的人。

你也许可以做出一个虚伪的笑容，掩饰住你真正的感觉；你也许可以模仿表现热情的握手方式，但是，如果这些"吸引人个性"的外在表现缺乏热情这个重要因素，那么，它们不但不会吸引人，反而会令人逃避。

一般说来，优良的个性具有如下特征：

1．诚意

它一般是指由热心、热情和兴奋等糅合而成的感情状态。一个对工作学习和他人都抱有诚意的人，往往能弥补个性上的一些缺点。

2．友情

友情可以使你交游广泛，建立充满善意和体贴的良好人际关系。但切记勿把友情与亲昵混为一谈。友情是一种互助的关系，它能激发朋友之间相互尊重。

3．理智

这就要开动人的思维机器，要多看、多听、多想，凡事都能以明确而理智的行为来进行。在处理事情的过程中，不随意埋怨、轻视别人，即使发生在你面前的是重大事件，也能冷静理性地应变，渡过难关。

4．英俊、潇洒、魅力

这和个人风采有关。清洁、整齐、英俊潇洒的风采，使你保持自然可亲的个性，再加上良好的教养，确能助人事业成功以一臂之力。

你想受人欢迎吗?那么，你的个性特征应表现为：尊重他人，关心他人，富于同情心；热心集体活动，工作可靠、负责；持重，耐心，忠厚老实；热情，开朗，喜欢交往，待人真诚；聪颖，爱独立思考，成绩优良，乐于助人；独立、谦逊、兴趣和爱好广泛；温文尔雅，端庄，仪表美。

你想不受人欢迎吗?那么，你可以这么做：以自我为中心，不考虑他人处境和利益、嫉妒心强；对集体的工作缺乏责任感，敷衍、浮夸、不诚实；虚伪、固执、吹毛求疵；不尊重他人，操纵欲、支配欲强；淡漠、孤僻、敌意、猜疑；行为古怪，喜怒无常，粗鲁、粗暴、神经质；狂妄自大，自命不凡，成绩好，但不肯助人或小看他人；自我期望极高，小气，对人际关系过分敏感；势利，巴结领导；工作不努力，无纪律，不求上进，情趣贫乏，生活放荡。

优良的个性能为你的魅力增添无形的美。你梳起最新潮的发式，穿上最时髦的新装，再加上身材窈窕，巧施脂粉，但如果没有魅力，你的身体也只是徒有躯壳。魅力不是一个东西，随你用的时候便拿出来，不用的时候便收起来，这不行。魅力就像明媚的春天，它的影响会注入到生命的每个瞬间。

每个人都可能有独特的魅力，但是只有当我们与人交往时，魅力才会被感受到。

心理学家提供的几种培养个人魅力的方法值得我们参考：

第32节：第四章要成大事，先做好小事(1)

博览群书，使自己不致言谈无物。

慷慨大度，这样才能获得别人的欣赏。

注重礼貌仪态，在任何场合中，谨记以礼待人，举止优雅。

和人交往时，经常与他们的目光接触，使对方产生知己之感。

和蔼可亲，态度开朗，特别是应该具有接受批评的雅量和自嘲的勇气。

对别人显示浓厚的兴趣和关心。大多数人都喜欢谈自己，因此在与人交际时应该懂得如何引发对方表露自己。

使人愉快的态度，是在与人交往中，你尊重对方，不向对方显示自己见多识广；在交往中富有建议性的态度，并且多提具体有效的办法，不空谈，不吹牛。

现代哲学大师一致认为：人首先是一种把自己推向未来的存在物，并且意识到自己把自身想象为未来的存在。人之初，没有任何规定，只是存在、露面、出场；后来才由他自己规定自己。

你想改善自我个性吗?其实，这是一件比较容易的事情，没有任何秘诀，最重要的是要有坚定的意志，凭借一定的规则和计划来自我完善。每天只要肯花上半个小时，认真学习，并提出问题，那么你的个性就会随着知识增长而得到改进。

人并不是生活在过去而是生存在现在，生存于未来。过去是固定的、死去的，现在是把握个性的最好良机，而未来则存在着一切的可能性。为了追求未来较佳的生存方式，你完全可以埋葬旧我，而把自我重塑得焕然一新，以求去适应一种新的环境，开始一种新的生活，展示一种新的人生。也只有在这样的前提下，在你成为了某社会环境中一员的前提下，你才能充分发挥你的聪明才智，实现你的创造，实现你改造社会、改造客观环境的理想和抱负。

第四章要成大事，先做好小事

有秩序的生活会使你每天头脑清醒、心情舒畅。每天下班前整理好办公桌，定期清理电脑中的文件或电子邮件都是必要的。光是看见桌上堆满了报告、备忘录和要回的信就足以让你产生混乱、紧张和忧虑的情绪。

一个从容的早晨，一顿丰富的早餐也许就决定了你一天的心情和工作效率。没有人觉得蓬头垢面、饥肠辘辘地赶去上班能让人一天都有愉悦的心情。

□尊重工作，尊重自己

这里有一个古老的故事，说的是3位砌砖工人的工作态度。

有人问："你们在做什么？"

第一位工人回答："砌砖。"

第二位工人回答："我在做每天赚10美元的工作。"

第三位工人则回答："你问我？我在建造世界上最伟大的教堂！"

这个故事虽然没有告诉我们这3位工人的结局，但我们能猜出在以后的岁月里，他们会有什么样的变化。很可能，头两位工人仍然是砌砖工，他们缺乏远见和想像力，他们缺乏对工作的尊重，没有什么能推动他们去获得更大的成功。

你能够跟任何人打赌，那位认为自己是在建造一座世界上最伟大教堂的工人，不会永远是一名砌砖工，他会成为一个工头或承包人，或是一位建筑师，他会不断地前进和得到升迁。

第三位砌砖工的话说明他对工作的看重与热爱，显示出他发展的巨大潜力。不可否认，工作态度也会对你的思想产生极大影响。

高尔基曾说过："工作如果是快乐的，那么人生就是乐园；工作如果是强制的，那么人生就是地狱。"

重视你的工作，在建立自信心和给别人一个良好的印象等方面，都有很好的影响。

有这样一则故事：

两匹马各拉一辆大车，前面的一匹马走得很好，可是后面的一匹马常常停下来。于是人们把后面一辆车上的货物搬到前面一辆车上去。等到后面那辆车上的东西全搬完了，后面那匹马便轻快地前进，它追上前面那匹马说："你辛苦吧，流汗吧，你越是努力干，人们越是要折磨你。"他们来到马车店的时候，主人说："既然只用一匹马拉车，那我养两匹马干吗？不如好好地喂一匹马，把另一匹马宰掉，总还能拿张皮吧。"

接着主人就这样做了。

第33节：第四章要成大事，先做好小事(2)

测验人的品格有一个标准，即他工作时所具有的精神。假如他对工作是被动的，就像奴隶在主人的皮鞭督促下一样；假如他对工作感觉到厌恶；假如他对工作没有热忱和爱好之心，不能使工作成为一种喜悦，只觉得工作是一种苦役，那他一定不会有所成就。一名员工工作时所具有的精神，与他工作的效率有很大关系，并且对他的品格，也有很大的影响。工作就是一个人人格的表现，你的工作就是你的志趣、理想，你的外部写真。看到了一个人所做的工作，就是"如见其人"了。

自尊、自信是成就大事业的必备条件，对工作不能尽心尽力，只想敷衍塞责的人，是不会具备这种品质的。一个人若不能在工作上尽心竭力，那他就不能很好地锻炼自己。工作，是一个训练品格的大学校。

在任何情形之下，你都不可以对工作产生厌恶感。这是最坏的事。若你为环境所迫，只能做些无趣的工作，你也要努力设法从这乏味的工作中找出些乐趣、意义来。要知道只要是应当做而又必须做的工作，不可能是完全无意义的。这由你对待工作的精神状态好坏而定。良好的精神，会使一切工作都成为有意义、有兴趣的工作。

若你认为你的工作是乏味的，那你厌恶的心理、厌倦的念头，就会导致你的失败。乐观的、积极的、热忱的心理，才是吸引成功与幸福的磁石。

无论什么工作，只要是为社会所尊崇的，都具有无上的神圣性。只要是有利于人类的工作，都不是卑贱的、可耻的。

只要聚精会神，工作上厌恶、痛苦的感觉，就会消失。不明白这个秘诀的人，也不会懂得获得成功与幸福的方法。

不管做什么事，都要竭尽全力。这种精神的有无，可以左右一个人日后事业上的成功或失败。

应当在心中确立这样的信念和决心：从事工作，要不顾一切，尽自己最大的努力。若对工作不忠实、不尽力，那将贬损自己、糟蹋自己。

□把工作当成一种享受

你活着就必须工作，工作除了能得到活下去的报酬外，还能带给我们生活的意义，让我们充实，使我们觉得生活有几分价值和温馨。

没有工作的人总是空虚的，即使他们有活下去的财富；失业的人必然是不安的，因为他有生存危机，面临三餐不继的不安，同时会造成一种莫名的恐慌。此外，有工作而不肯敬业的人，也会觉得生活失去意义，打不起精神，最后会破坏精神生活，导致生活的苦恼。

一个人的尊严，并不在于他能赚多少钱，或获得了什么社会地位，而在于能不能发挥他的专长，兢兢业业地安心工作，过有意义的生活。人们各做各的事，各有不同的生活方式。生活虽然不同，可是每个人都能发挥自己的天分与专长，并使自己陶醉在这种喜悦之中，与社会大众共享，在奉献中，领悟自己的人生价值，这是现代人所最期望的。

每个人都站在不同的立场上，但无论什么立场，绝对没说这个立场不行，或那个工作不好，因为这一切全在于你所持的观点。所有的工作，都有它存在的价值。

有人认为事业有"适合时代"与"不适合时代"的区别，说某种事业是"夕阳事业"，某种事业是"朝阳事业"。从某种角度看，也许是正确的。可是，从事于夕阳事业的人，是不是就注定失败了呢?不一定，只要你有一颗肯为事业奉献的执著的心，就没有失败与成功的区别。

敬业使一个人工作愉快，有活力。它使人乐于工作，尽心把工作做好，从而获得成功和喜悦。敬业的人一定乐业，乐业的人必然成功。在乏味被动的情况下，你不可能提高工作品质，也不可能在工作上发挥创意。敬业的人有一种认真的态度和坚持的习惯。古人坚持"一日不作，一日不食"，勤勤恳恳地把工作做好，把工作当做与生命意义

密切相关的问题来看待。也正因如此，敬业的人，一生都绽放着活力和光彩。

工作是历练自己心智、激发精神、提高生活适应力和施展自己才智最好的方法。生活离不开工作，但工作并不是呆板的机械运动，也不是冰冷的责任分工。工作，它充满了人情、热情、欢情。一个没有人情、缺乏温情、极少热情、不知欢情的人，他可能工作，但他没有朋友，性格孤僻，难以聆听到工作中那美妙动人的旋律。一位心理学家说："对一个喜欢自己工作并认为它很有价值的人来说，工作便成为生活中的一个十分愉快的部分。"

第34节：第四章要成大事，先做好小事(3)

热爱工作的人，工作就是生活的第一需要。工作使人振作、有活力、有朝气，但这必须具备敬业的态度才办得到。敬业的人，经常忘记辛苦，忘记成败，忘记得失，他全神贯注地工作，一心一意把工作做好。套用《中庸》的一句话说："至诚则灵。"在如此投入的状态下，工作不但有效，而且很容易发挥创意，把事业带到一个超然的境界，使人感到一种精神的享受，感受到一种情操的升华，感受到一种人格的锤炼。

热情是事业成功的老师。你要想大展宏图，应该像热爱恋人一样热爱工作。同时，一经确定目标，就要沉下心来，学习去热爱那些不喜欢的工作。

热爱工作，是事业成功的基本条件。上网聊天的人通宵达旦、乐此不疲，关键就是兴趣所在。工作也是这样，如果不感兴趣，就不会产生热情，精神与肉体都容易疲倦。这样的话，不仅不会作出成绩，对身心也都是一种损害，这应该说是一种人生的不幸。反之，对工作具有兴趣和爱心，就不仅会积极热忱地工作，同时也会从工作中享受到很大的乐趣。真正的幸福就是能自动培养工作兴趣而愉快地工作。

当然，除了老板，无论是高级职员还是普通员工，被企业聘用，虽说是自愿，但并不一定能得到自己喜欢的工作。即使老板，因为最初的阴差阳错，或者发展中的时移世易，他所经营的事业也未必就与自己的兴趣吻合。处此情形，该怎样呢?理想的做法，就是要"在石头上坐3年"，俗话说就是"既来之，则安之"。也许过了一年，对工作的兴趣就培养起来了。那种不满意现有工作就立即换掉的，客观上不一定有那么多职位等你，或者有也不安排给你。实际上，换了工作对你来说，也没有什么好处。况且，社会又有所谓"干一行怨一行"的说法，主观上又未能对你现在喜欢的工作一直热爱下去。一味地坐下来等，或者混一天算一天，也不是办法。此时，更要积极地去学习那些

不热爱、甚至厌恶的工作。改变对工作态度的方法，是要重新认识所从事工作的意义。如果一个卖冰淇淋机的人老是想"因为有许多人买冰淇淋吃，我才卖这种机器；要是万一有一天没有人吃了怎么办呢?"照这种思路想下去，他肯定不会对这种工作感兴趣，提不起精神来。如果能想到小朋友吃了冰淇淋高兴，家庭主妇吃着打发寂寞，工人吃了消暑，他对工作的态度肯定就不一样了。制造扑克牌的人对扑克牌不感兴趣是在所难免的，但又不易改换工作，那么改换思路如何?如果想到娱乐给人们带来消遣休闲的快乐，不也就会觉得这件工作有意义了吗?同样一件事情，由于观察、思考的角度不同，就会产生不同的看法。不同的看法，会给当事人的心情带来不同的影响。认识到工作的意义，兴趣和爱好也就随之而来。

□敬业是一种职业道德

敬业，就是说，要尊重自己的工作，工作时要投入自己的全部身心，甚至把它当成自己的私事，无论怎么付出都心甘情愿，并且能够善始善终。如果一个人能这样对待工作，那么一定有一种神奇的力量在支撑着他的内心，这就是我们现在所说的职业道德。在人类历史上，职业道德一贯为人们所重视，而在世界发展日新月异的今天，它更是一切想成就一番大业者不可或缺的重要条件。

在现代社会，商品竞争非常激烈，从某种角度上讲，一个公司员工的敬业程度决定了其生死存亡。要为顾客提供优质的服务，要创造优秀的产品，就必须具备忠于职守的职业道德。遗憾的是，在我们当中总是有那么一部分人，他们工作时游手好闲，偷工减料，借口满天飞，还一点都不知道悔改。也许，在他们的脑海中根本就没有敬业这个词，更不会想到把职业当做一项神圣的使命。

当然，在现实生活中，你在工作中勤奋努力可能被老板忽视，但是，你的同事是清楚的，他们会因此而尊敬你；那些工作马虎，却能靠玩弄各种手段爬上领导岗位的人，虽然可以得到暂时的荣耀，但却必将遭到同事的轻视，也会因此而毁了自己的前程。投机取巧也许会

使你一夜暴富，但也会让你付出惨重的代价，使你臭名昭著。而好的名誉是一个人走向成功的加速器，是笔巨大的无形资产。要赢得人们的尊重，首先要有基本的职业道德，要有敬业精神，否则，即使你有一流的工作能力，也会因为缺乏敬业精神而遭到社会的唾弃。

第35节：第四章要成大事，先做好小事(4)

人们的尊敬将给你带来更多的自尊与自信。不要抱怨低微的职位和薪水，不要因为老板的忽视而丧失向上的勇气，只要勤奋肯干，不吝于投入时间和精力，那就一定可以寻找到工作中的快乐，在工作中获得满足和自豪，并得到尊重。要永远保持必胜的信念，这样，你才能把工作做得异常出色。

有人曾问一位成功学家："大学教育对年轻人的未来是否是必要的？"

这位成功学家的回答很值得我们思考：

"就商业来说，这不是最关键的。在商业中，最重要的素质是敬业精神。在最需要培养忠于职守的工作精神时，许多年轻人却被他们的父母送进了大学校园，让他们在象牙塔中度过了人生中最快乐浪漫的时光。不幸的是，当他们学有所成，正当创业之时，却不能聚集精力投入工作，因而错过了许多成功的机遇。"

敬业精神的最直接的表现是：干一行，爱一行，工作中一心一意，这样，才能在工作中脱颖而出。

也许，目前你依旧处于困苦的环境之中，然而不要埋怨，不要怨天尤人，只要你努力工作，窘境很快就能摆脱，并在物质上得到满足。通往成功的唯一途径是艰苦的奋斗，这是被古今中外无数成功者所证明了的。

有位成功人士说过："如果你具备了真正做好一枚别针的能力，那么，这要比你拥有生产粗糙蒸汽机的能力强得多。"

许多人不明白，为什么自己取得的成就竟然不如那些能力远不及自己的人？你如果对这个问题很困惑的话，不妨试着回答以下问题，或许答案就在里面：

你的前进方向有没有错误?

你是否非常了解工作中的每一个细节?

你有没有认真读过相关的书籍或资料，以提升你的工作效率，创造令你满意的财富?

如果你不能肯定地回答上面的问题，那说明阻碍你通向成功的关键就在这里；反之，不管做什么事情，如果你能一贯地遵循以上几点，那你一定可以在事业上取得成功。不过，如果你选择的道路方向不正确，就要当机立断，迅速改变，以免白费力气，做无用功。

曾有人向一位成功人士请教："你为什么能完成这么多的工作？"这位成功人士是这样回答的："因为我奉行这样的原则，在某个时间段只集中精力做一件事，但要尽最大的努力把它做好。"

对本职工作不了解，业务不熟练，但在失败后却反而责怪他人，抱怨社会，这是不应该的。你应该做的是，尽最大的努力精通业务，这实际上并不难，只要你持之以恒地积累。

那些对工作粗枝大叶、敷衍了事的人，一定缺乏把事情做好的恒心和毅力，这种人不懂得历练自己的个性，因此很可能永远都不能达到自己的目标。他们总是试图同时获得工作和享乐，却不明白，鱼和熊掌不能兼得，结果很可能是竹篮打水一场空，或者是捡了芝麻丢了西瓜。

实际上，获得严谨的做事风格和练达的处事智慧并不难，只要你工作时一丝不苟、心无旁骛就可以。它会使你从一般走向优秀，从优秀走向卓越。

只要你能时刻将"敬业"视做一种美德，时刻在工作中尽心尽力，你就能在工作中忘记辛劳，得到欢愉，长期坚持，就能找到通向成功之路的秘诀。

□好的工作习惯可以提高工作效率

一天的工作什么时候才算完成？对于许多小公司来说，答案是"永远没完"。甚至许多管理人员手头也有一大堆要做的事情。为了在工作和私人生活之间保持一种健康的平衡，员工应学会在工作时保持高

效，从而确保在合理的时间离开办公桌。如果做不到这点，就会精力不济、创造力低下，最终危及健康。

用以下10种方法，你可以认清每天必须完成的工作并找到完成任务的策略。

1．每天都从计划开始

在核对电子邮件或语言邮件之前，每个工作日的头15分钟用于写下任务清单。写出清单后，你就会清楚，哪些工作是今天必须完成的，哪些工作是今后几天内要完成的，哪些是长远的目标。这样你就会精确地找到需要优先处理的问题，从而避免被那些不重要的事情分散精力。这样，即使你决定在某个合适的时候停止工作，进度也在你的掌握之中，不会受到影响。

第36节：第四章要成大事，先做好小事(5)

2．分派任务

在写出了任务清单后，认真考虑一下，哪些任务是可以分派给团队中的其他成员的。每天早早找出这些任务，就会使团队成员能够尽早开展工作，从而加快完成任务的速度。和你一样，同事也希望对每天的事情早做安排，如果你是在一天的最后几个小时才把任务分派给同事，同事会不高兴的，因为你很可能打乱了他们的计划。

3．控制干扰

不要让料想不到的电子邮件、电话和会议打乱你的工作计划，从而使你不得不加班。为控制干扰，可以这样做：每隔几个小时查阅一次电子邮件；将电话转为语音邮件，只回复哪些确有急事的电话；要求将会议安排在你方便的时候召开。

4．早工作早离开

加班加点工作到很晚可能会引发恶性循环--工作到很晚通常会使你起得晚，然后又导致你要工作到很晚，如此循环。在一个星期内强迫自己早点开始工作，早一点离开。开始这么做很困难，但你会很快发现，早点开始工作能够使你每天有做计划的时间，从而提高了你的工作效率。

5．不要在工作时间干私事

一些员工放任自己，在工作时间为私人事务分心。在工作时完全不考虑私人事务是不现实的，因此要对付账单、写感谢卡和其他影响工作效率的事情进行统筹安排。这些小事情会影响你的工作，如果你将很多时间用于与工作无关的事情，那么晚上要加班就是不可避免的。

6．下班一小时前才将电话铃声调响

在一天的正常工作结束后，将打进来的电话转到你的语音邮件系统中。这样做既可以保证你在正常工作时能够专心致志处理紧急事

务，又能够使你不用工作到很晚的时间。

7．依靠和信赖电子邮件

许多日常的交流通过电子邮件就可以完成，不一定非得打电话。使用电子邮件可以使你避免打电话聊天。当然，也有一些公司必须直接与人交谈才能有效运作。但是，绝大多数员工都能够利用电子邮件处理更多的沟通交流事务。

8．检查你的技术设备

"磨刀不误砍柴工"，对电脑和办公设备进行升级可以使你更为有效地工作，并使你能够按时回家。例如，一台性能强大的电脑可以使你更快地进行网页搜索或是同时运行多个应用程序。

9．利用自动化手段

充分利用办公自动化设备和应用程序来完成工作任务，这样会减少手工操作，使你获得更多的时间。

10．今日事，今日毕

许多员工由于白天完成不了任务，养成了熬夜的习惯。熬夜会使你工作效率降低，直至危害你的健康。因此，员工要想方设法提高工作效率，做到"今日事，今日毕"。

记住你不是超人，公司雇你也不是为了解决所有的问题。做好你职责范围内的重要工作就可以了，不要忙着给其他部门提建议，搞策划。如果手上有太多额外的事情，你自己的本职工作往往会得不到很好的完成。

□守时是一种素质

现代生活的快节奏，呼唤着人们的时间意识。守时，理应是现代人所必备的素质之一。但是，不守时的情况也经常在我们的身边发生。通知了几点开会，却总有那么几个人迟到；约会时间已到，有人就是不见踪影；要求什么时间要办完哪件事，到时也总有人不能按时完成……诸如此类事情，屡见不鲜，让人心烦。

如果只是偶尔一次，似乎也情有可原，然而我仔细观察一下，就会发现，在某些人身上不守时的事是经常发生的。信息经济时代，时间的价值已远非自然经济和工业经济时代可比。不守时，既浪费了自己的时间，也浪费了别人的生命。

守时就是遵守承诺，按时到达要去的地方，没有例外，没有借口，任何时候都得做到。即便你因为特殊原因不得不失约，也应该提前打电话通知对方，向对方表示你的歉意。这不是一件小事，它代表了你的素质和做人的态度。这里不是要告诉你守时的重要程度，是要告诉你一些它如此重要的原因。如果你对别人的时间不表示尊重，你就不能期望别人会尊重你的时间。一旦你不守时，你就会失去影响力或者道德的力量；但守时的人会赢得职员、助手、顾客……每一个人的好感。

第37节：第四章要成大事，先做好小事(6)

很多人没有时间观念，上班迟到、很少如期交件等等，这些都是没有时间观念导致的后果。时间就是成本，在还是社会新鲜人的时候就养成时间成本观念，将会有助于你日后的晋升和工作效率的提高。若是想要在企业中生存下去，首先必须守时。做一名好的员工，就要时刻记得遵守时间，不要迟到，准时上班很重要，迟到是不能得到谅解的行为，因为这表示你对工作不够重视。一些年轻人刚到公司的时候，对公司的规章制度看得较轻，工作上虽十分卖力，但迟到早退却往往是纪律严明的公司所不能容忍的，因为他们认为守时却未准时到达，会使老板对你的印象一落千丈。常常迟到、早退、或是事先毫无告知便突然请假，不但会让事情变得杂乱无章，而且无法得到老板的信任。每个人都希望别人讲信用、守时间，那我们自己又该如何做呢？如何在自己的身边营造出一个守时重信的氛围呢？

借用戴尔·卡耐基的一句话：如果你想结交朋友和有影响力的人就要准时。

□简单工作十法

你是不是从早忙到晚，感觉自己一直被工作追着跑？但你的忙乱也许不是因为工作太多，而是因为没有重点，目标不清楚，所以才让工作变得越来越复杂，时间越来越不够用。一天只有1440分钟，在信息庞杂、速度加快的职场环境里，我们必须在越来越少的时间内，完成越来越多的事情。

在如今越来越复杂与紧凑的工作步调中，"保持简单"是最好的应对原则。"简单"来自清楚的目标与方向，你知道自己该做哪些事，不该做哪些事。

现代人工作变得复杂而没有效率的最重要原因就是"缺乏焦点"。因为不清楚目标，总是浪费时间重复做同样的事情或是不必要的事

情；遗漏了关键的信息，却在不重要的信息上浪费了太多的时间；抓不到重点，必须反复沟通同样的一件事情。

以下就是10种最实用、最简单的工作方法。

1．搞清楚工作的目标与要求，可避免重复作业，减少错误的机会

你必须理清的问题包括：我现在的工作必须做出哪些改变？可否建议我，要从哪个地方开始？我应该注意哪些事情，避免影响目标的达成？有哪些可用的工具与资源？

2．懂得拒绝别人，不让额外的要求扰乱自己的工作进度

对于许多人来说，拒绝别人的要求似乎是一件难上加难的事情。拒绝的技巧是非常重要的职场沟通能力。

在决定你该不该答应对方的要求时，应该先问问自己："我想要做什么？或是不想要做什么？什么对我才是最好的？"你必须考虑，如果答应了对方的要求是否会影响即有的工作进度，而且会因为你的拖延而影响到其他人？并且你是否真的可以达到对方要求的目标？

3．主动提醒老板排定优先级，可大幅地减轻工作负担

"手边的工作都已经做不完了，又丢给我一堆工作，实在是没道理。"但是问题有没有可能是出在你自己身上？你有没有适当地反映真实情况？如果你不说出来，老板就会以为你有时间做这么多的事情。况且，他可能早就不记得之前已经交待给你太多的工作。老板其实是需要被提醒的。

你当然不可能同时完成这么多的工作，为什么不主动地帮助老板排定工作的优先级？你不是不做，但是凡事有先有后。提醒一点，讨论的过程中必须时时站在主管的立场思考，估谅他面临的压力。你该做的是协助主管解决问题，而不是把问题推给主管。当然，更不应该自己承受问题。

4．报告时要有自己的观点，只需少量的有用信息即可让老板感到满意

多数人在向主管或是老板报告时，总是担心信息不够多，"万一老板问起来，答不出来，该怎么办？"根据美国商业心理顾问公司的心理学家约翰·维佛所进行的研究，有10%～15%的人在面对老板时会有恐惧的心理，而且如果向老板报告时手中的数据不够多，感到恐惧的人数比例又会更多。

其实，这种担忧是多余的。太多的信息会变得没有重点，如果又缺乏解释，对于老板将一点帮助也没有。"内容清简，切中要点，最重要的是能够帮助我快速地做决策。"这是约翰·维佛询问多位资深主管对于报告内容的要求时，所得出的普遍性结论。

第38节：第四章要成大事，先做好小事(7)

你要做的是利用重要的信息或数据提出解释，一定要有自己的观点，而不是模棱两可的描述。向老板报告时，要能精准地掌控时间。

5．做简报时增加互动的机会，可缩短简报的内容与报告的时间

真正成功的简报在于清楚而正确地传达信息，创造沟通与对话的机会，进而让对方因为你的简报内容而改变思维、决策或是行动。因此，重点不在于简报，而是沟通的质量。你不只是"报告"，而是要引发双向的对话，试图影响对方。

在做任何的简报之前，你必须思考以下3点原则：希望听众听完简报之后记得哪些重点？听众会有什么样的感受？你希望他们听完简报之后有什么样的决定?

接下来就是实际的制作问题了。最好的开始方式，就是把听众想知道的重点转换为问题，这样不仅可以立即吸引听众的注意力，更可以大幅度地减轻你的工作负担。简报的过程不应只有你一个人在说话，提出问题，可以让你和听众有互动的机会。这样一来，50分钟的议程你只需要准备30分钟的简报内容，其余的时间应该是与听众互动。

6．有效过滤邮件，让自己的注意力集中在最重要的信息上

正确的过滤流程，第一步是先看信件主旨和寄件人，如果没有让你觉得今天非看不可的理由，就可以直接删除。这样至少可以删除50%的邮件。第二步开始迅速浏览其余每一封信件的内容，除非信件内容是有关近期内(例如两星期内)你必须完成的工作，否则就可以直接删除。这样你又可以再删除25%的信件。

7．邮件内容尽量精简，节省写信的时间并增加对方响应的机会

"最容易阅读、理解与回复的信件，最吸引我的注意。"这是约翰逊在实施"追求简单"的研究计划时，一位资深主管对于电子邮件使用习惯的回答。

你必须利用最小的空间、最少的文字，传递最多、最重要的信息，而且必须更容易阅读，能节省对方的时间。该怎么做呢？你必须：把每一封电子邮件的内容限制在大约8句到12句的范围内；超过20个字就应换行；如果超过3行必须空行。

8．当没有沟通的可能时，不要浪费时间想要改变

不论你是提出什么样的想法或意见，每一次都是吃了闭门羹。如果真的遇到这样的主管，完全没有沟通的可能时，你就不必再浪费时间或精力做无谓的沟通或是尝试改变。这时你必须做出选择：你是否能够接受这样的工作环境，凡事只依照主管的意见做事，还是你比较喜欢有自己发挥的空间。这是选择的问题，无关乎好与坏。

9．只要取得信任，不需要反复的沟通，同样可争取到你要的资源

老板对你的信任来自你解决问题的能力。所以你必须从不同的角度去思考：什么是让你的老板感到最头痛的问题？是无法依照原定计划完成，还是无法掌控情况，对于未来感到不确定？是希望员工能够做得更多，以降低成本？当你在争取预算时，必须先想清楚老板可能担心的问题，这作为你说服老板的理由，是最有效的。

而且，不要只强调你单位或是部门的需求，你争取预算的目的是为了帮助老板解决问题，达到目标。所以，你的重点在于老板所担心的问题，而不是预算数字。

当你第一次提了要求时，最重要的是让老板了解你的提案，会议时间越短越好，最好不要超过15分钟。千万不要在第一次提案的时候就直接要求需要多少预算，这样通常不会有太高的成功率。你的目标应该是有第二次讨论的机会。如果老板愿意再次讨论预算的问题，通常成功机会可高达8成以上。

10．专注于工作本身，而不是业绩评量的名目，这样才能真正有好的表现

你要做的只有以下两件事情：

至少每个月询问你的主管："我做得如何？"尽量提出具体的问题，例如："老板对于我所排定的进度是否有什么意见？""我想会议流程非常顺畅，你认为还有地方要改进的吗？"

你应该随时和主管沟通自己的工作表现，而不是只有在每年一次的业绩评量，这样你可以事先知道自己的缺点在哪，及时做出改正，同时也可以了解主管的期望。

第39节：第四章要成大事，先做好小事(8)

至少每个月询问："原先的工作安排有没有必要调整？"也许你的目标是在年初，甚至是前一年年底所定下的，然而外在的环境有所改变，先前所设定的目标势必做出调整，所以应该随时确定最优先的目标是哪些。

□不把工作带回家

对于每一个人来说，事业与家庭是人生的两大支柱。然而，这两个支柱之间，却往往存在着许许多多的矛盾。要正确处理家庭和事业的矛盾，得养成一个良好的习惯，那就是：不把工作带回家。

不把工作带进家，意味着你不把工作的烦恼带回家，这样可以使家庭生活和谐快乐，反过来会更加有力地推动事业发展。各种研究表明，在当今社会，25%～40%的人认为工作压力太大，有56%的人其配偶因此跟着倒霉。心理学家认为，压力是一种极具传染性的东西，除非采取措施，否则它可能会破坏婚姻生活。配偶某些工作状况的变化，如在工作中的职责变化--升迁、降级、责任增大--一般会在心理上给另一方造成深刻影响，加重另一方的压力。而且就大多数时候来说，另一方的处境更不容易，因为他(她)只能在一旁干着急。如果协调不好，夫妻之间终会有对抗的一天，你的另一半也许会更埋怨你没有把家放在首位。

现今社会节奏快，家庭里的每个成员为了给自己生活多一份保障，都把时间花在进修或工作上，所以跟家人相处的时间就减少了。在这种情况下，每个家庭成员更要积极争取与家人相处的时间。要知道，"有没有钱并不能衡量你是不是成功的人，你要量力而为，不能因为别人有大洋房住你也要住。因为洋房里的温暖，不是由里面的那些砖块拼成的，而是由家庭成员去共同营造的。"

生活中的确有苦恼，我们也可以向家人诉说，但却不能把苦恼全部转移到家人的身上。要知道，家是你温暖可靠的后方，我们应该用

心呵护它。当你工作了一天，打开家门的时候，就应该把工作中的不快乐拒之门外，带一份好心情回家。

不把工作带进家，意味着你可以在家庭的温暖中使自己得到充分的休息，以更昂扬的姿态投入明天的奋斗。人生幸福的大部分内容是家的温暖，有一个幸福的家，我们的人生就可以如天上的那轮明月圆满而无憾。

年轻时我们并不看重家，那时我们个个怀有凌云壮志，如老师、父母所期望的那样，当科学家、作家，如果那时有人觉得下班后和妻子手牵着手去买菜是人生的乐趣，我们必会笑他平庸甚至庸俗。

当岁月的风霜使我们的脸庞布满沧桑，当世事的艰难使我们的眼神不再清澈，当人生的坎坷使我们的内心已千疮百孔，当我们闯荡世界疲惫归来却依旧是空空的行囊，我们终于明白了一个再简单不过的道理：事业辉煌仅靠聪明努力远远不够，它需要天时、地利、人和，以及命运的垂青。只有极少数人才能事业成功，甚至能做一份自己喜爱的工作的人都不是很多，绝大多数人，不过是为了谋生做着一份自己并不喜欢的工作，而我们能拥有的仅仅是身边的这个家。不管俊的丑的，不管得意或失意，不管君子还是小人，生活给我们最大的平等和恩赐是：每个人都拥有一个家，而我们能得到的人生幸福，实际上绝大部分来自我们的家。

在茫茫人海，能免除我们孤独的是家；在喧哗的尘世，能给我们片刻安宁的是家；在纷扰的争斗中，能为我们疗伤的还是家。

是的，有一个幸福的家，我们的人生就有了80%的幸福；有了一个幸福的家，工作的烦恼就可以忍受，因为我们的忍气吞声和辛苦劳累都有了价值--要赚钱养家使我们所爱的人丰衣足食；有了一个幸福的家，凄风苦雨我们都不再害怕，因为只要奔回家，只要打开家门，就有了温暖和宁静……

心理学家们发现，近年来，中年白领的心理危机越来越多。这些有成就的人，对自己往往有着比一般人更高更完美的要求标准。同

时，他们又处于一种竞争激烈的环境之中，故他们一旦遇到某种挫折，就意味着对自己那种"高标准、严要求"目标的否定。而此时所处的高位使他们难以找到可以倾诉和求援的知心朋友，负性情绪难以排解，因而事业上取得成就的中年白领，更容易发生心理危机，在工作上、事业上铸成严重错误或给幸福的家庭带来不幸。在这个时候，家庭的放松作用就更加明显地显示出来了。因此，您一定要切记：不要把工作带进家门！

第40节：第四章要成大事，先做好小事(9)

□减压移魂"九阴真经"

你是不是觉得整天疲于奔命却没升职也没加薪，成功的目标似乎遥不可及？或者月薪逾万却似乎没有感到真正的快乐？有时甚至会感到家庭、事业、同事关系都是一团糟……美国心理学家协会最近公布的一项调查结果显示：65%左右的美国就业人士内心都是消极情绪占上风，这种情绪轻则表现为不满现状，深感疲惫；重则不堪重负，患上严重的身心疾病。知道有成千上万的人有着和自己相同的感受，也许能让你觉得轻松许多，读完下面专家提出的9项法则，你离轻松步入职场，全心追求成功的日子也就不远了。

真经一：充分利用互联网

互联网不仅仅只是聊天、发E?mail的工具，它还应该成为你职业生涯中最好的帮手。如果你对求职心有疑惑，kforce．com将教会你如何做好简历，怎样通过面试和以适当方式提出薪金要求。如果你正在创业，inc.com将向你展示如何做出规划和筹集资金。总之，互联网上的内容应有尽有，花一点时间掌握它，并在平常留心寻找那些最能给你提供帮助的网站，你就一定会拥有"柳暗花明"的感觉。

真经二：正确评价自己的优缺点

将你的优点和缺点列出一张表，并让那些熟悉你并能坦率直言的朋友对这张表做出修改。然后决定你该如何充分利用自己的每项长处并有效避免暴露缺点。

真经三：克服畏惧情绪

开发出潜力的关键是克服人人都会有的畏惧情绪。你可以从和工作毫不相关的小事入手，比如，主动和刚认识的朋友打招呼，独自一人去看恐怖片等。经常尝试一些你想做却不敢做的事，能让你在工作中也逐渐拥有无所畏惧的魄力。

真经四：让生活充满秩序

有秩序的生活会使你每天头脑清醒、心情舒畅。每天下班前整理好办公桌，定期清理电脑中的文件或电子邮件都是必要的。光是看见桌上堆满了报告、备忘录和要回的信就足以让你产生混乱、紧张和忧虑的情绪。另外，千万不要小看家庭生活。事业的成功与否往往与家庭生活有直接关系。一个从容的早晨，一顿丰富的早餐也许就决定了你一天的心情和工作效率。没有人觉得蓬头垢面、饥肠辘辘地赶去上班能让人一天都有愉悦的心情。

真经五：保持平和的心境

不要总感到备受压力，这是能否保持良好心境的关键。为此，你每天至少得从事一种体育活动；最好还能在家里开辟出一块能彻底不受打扰的地方，每天去那里呆上一刻钟，在这段时间里，只想积极的、让你开心的事情。这种短时间的充电对你的情绪会有很大帮助。

真经六：不要盲目地相信他人

不要指望和你一起工作的人都会站在你的立场考虑问题。认识到这一点，你会减少很多希望和挫折感。一定要谨慎选择那些你想信赖或想向其一吐为快的人。

真经七：坚持自己的价值观

一定要弄清楚自己最想要的到底是什么？金钱、富于变换的生活，挑战的刺激还是不断超越自我？然后想想现在的工作能不能给你提供这些物质条件或精神上的感受。如果两者相去甚远，你就应该考虑变换一下工作了。

真经八：保持活力

如果你是一名脑力劳动者，使你疲劳的原因很少是由于你的工作过量，大部分时候我们的疲劳并不是因为工作，而是因为忧虑、紧张或不快的情绪。请尝试着"假装"对工作充满热情和兴趣，微笑着去接每一个电话，在上司通知周末加班时从内心叫一声"太好了"，每天早上都给自己打气……千万不要认为这是很肤浅的事，这是心理学上非常重要的"心理暗示"。

真经九：适应无法避免的事实

英语里有句谚语，叫"不要为打翻的牛奶而哭泣"。生活中谁都会遇到令人不愉快的事：好不容易得到了上司的赏识，他却又调往别处；全力以赴做了投标书，却因为最后一个数据没有核实而失去了机会……与其让这些无可挽回的事实破坏我们的情绪、毁坏我们的生活，还不如让自己对这些事情坦然接受，并加以适应。要记住，有时候后悔是无济于事的，我们已经失去了很多，只要不再失去教训就行。

第41节：第四章要成大事，先做好小事(10)

□促进事业成功的8个细节

一个人具有时间观念和工作细则，才能提高工作效率。同时，在工作中不断学习业务知识，提高业务水平，运用智慧，随时保持警觉，耐心地处理杂事，才能成就大业。

一个具有时间观念的人是受人欢迎的，一个清爽、整洁的办公室确可增加工作效率。

1．尽快学习业务知识

你必须有丰富的知识，才能完成上司交代的工作。这些知识与学校所学的有所不同，学校中所学的是书本上的死知识，而工作所需要的是实践经验。当上司分配你某件工作时，首先你必须进行事前的准备，也就是拟定工作计划，无论是实际做出一份计划表，或仅有一个腹稿，总之，你需要对整个工作的进行排出日程、进度，并拟定执行的方法等。如此才能提高工作效率，成为上司眼中的好职员。

2．在预定的时间内完成工作

在"时间就是金钱"的现代社会里，一个具有时间观念的人是受欢迎的，尤其是在进行工作时，更要注意按时完成任务。一项工作从开始到完成，必定有预定的时间，而你必须在这个时间内将它完成，绝不可借故拖延，如果你能提前完成，那是再好不过的了。

3．随时运用智慧

工作时难免会遭到困难与挫折，这时，如果你半途而废，或置之不理，将会使上司对你的看法大打折扣，不再赏识和提拔你，如此，昔日的优良表现，岂不是付诸流水！因此，随时运用你的智慧，或许只要一点构想或灵感便能解决困难，使得工作顺利完成。

4．在工作时间内避免闲聊

聊天确是人生的一大享受，尤其是三五好友聚在一起，话题更是包罗万象。但是，并非每个场合、任何时间都适于聊天，尤其是工作

时间应绝对避免。工作中的闲聊，不但会影响你个人的工作进度，同时也会影响其他同事的工作情绪，甚至妨碍工作场所的安宁，招来上司的责备，所以工作时绝对不要闲聊。

5．整洁的办公桌使你获得青睐

有人说过，可以从办公室桌上物品的摆放，看出一个人的办事效率及态度。凡是桌上物品任意堆置，显出杂乱无章的样子，相信这个人的工作效率一定不高，工作态度也极为随便。相反地，桌上收拾得井井有条，显出干净清爽的样子，想必这是个态度谨慎、讲求效率的人。事实也的确如此，一张清爽、整洁的办公桌的确可以增加工作效率，另外，还可以使别人对你产生良好印象，认为你是一个做事有条理的人。

6．离开工作岗位时要收妥资料

有时工作进行一半，因为上司召唤、客人来访、或其他临时事故而暂时离开座位。在这样情况下，即使时间再短促，也必须将桌上的重要文件或资料等收拾妥当。或许有人认为，反正时间很短，那么做很麻烦而且显得小题大作，其实问题往往发生在你意想不到的时刻。遗失文件已经够头痛了，万一碰巧让该公司以外的人看见不该看见的机密事项，那才真正叫你"吃不了，兜着走"呢！

7．因业务外出时要保持警觉

商业间谍早已不是什么新鲜名词，更何况业务机密的泄漏，往往是人为疏忽造成的。作为公司的一名职员，免不了要因业务外出，在外出搭乘交通工具，或中途停留于某些场所时，应提高警惕，留意自己的举止。即便是在上班时间以外与朋友会面，也应避免谈及公司的事情；不要将与公司相关的文件遗忘在外出地点；当对方询问有关公司的事情时，应该采取避重就轻的回答方式；外出公干时不可为了消磨多余的时间而随意出入娱乐场所。

8．做琐事要有耐心

一位缺乏经验的新职员，自然无法期望公司将重要的责任交由他来承担，换言之，刚刚开始接手的工作往往以一般的杂务居多。这种情况对于刚刚踏入社会，雄心勃勃准备一展才干的青年来说，极易令他们产生不满。可是无论心中是多么不乐意，也不要让这些想法溢于言表。从公司的角度来讲，培育一名新人不容易，必须由基础开始，让他们一点一滴地学习工作内容，等到了一定程度后，才逐渐委以重任。你明白了这一点，便会自觉地做那些琐碎的杂务。

第42节：第四章要成大事，先做好小事(11)

总之，你应当记住"一屋不扫，何以扫天下"的道理。

□细节决定成败

想要让上司喜欢你，仅仅在原则性问题上不犯错是不够的，你还需要在细节礼仪与忌讳事项上多加注意，因为细节决定成败。

见到上司，便应该趋前打招呼。如果距离远，不便呼叫，可注视之，目光相遇，点头示意就可以。近距离相处则用礼貌用语招呼。

遇到上司时，应注意修整一下自己的衣冠，身带证件者，则应带好，以示尊重。

在公众场合遇到上司，不要表示出特别热情，礼貌地道声"您好！"就可以了。特别要注意不要嘘寒问暖同上司说个没完。

途中碰到上司时，佯装没看见而避开，或自觉矮人半截，或自命秉性桀骜，这都是有悖于人际交往精神的，上下级无意于人之平等与价值，而人的才智必于群体中才可充分发挥，避而不见，显得鬼鬼祟祟则有欠大方。

工作时间不要与同事喋喋不休，这样做只能造成两个后果：一是那个与你喋喋不休的人觉得你也很清闲，二是别人觉得你俩都很清闲。

不要在老板不在的时间偷懒，因为你手头被打了折扣的工作绩效迟早会将你的所作所为暴露无遗。

不要将公司的财物带回家，哪怕是一只废弃的椅子或鼠标垫。

不做夸张的装扮，工作场合远离半尺厚的松糕鞋与有孔的牛仔裤，否则你的这种装扮会让别人无法集中精神，也制造出与业务极不相称的气氛。

不要仅为赚取更多的钱，就为公司的竞争对手做兼职。更不要为了私利，就将公司的机密外泄，这是一种职场上的不忠，员工的大忌。

不要淹没在电子邮件中，除非你正等一个很重要的东西，否则没有必要时时刻刻阅读邮件。预留一段时间，一次性做处理。

不要每日都是一张苦瓜脸，要试着从工作中找寻乐趣，从你的职业中找出令你感兴趣的工作方式并尝试多做一点。试着多一点热忱，可能你对工作就只欠那么一点点。

不要推脱一些你认为冗长且不重要的工作，要知道，你所有的贡献与努力都是不会被永远忽略的。

不要忘记工作的满足感来自一贯的表现，因此要不断充实自己的专业知识，为公司整体利益做出直接贡献。

不要将个人的情绪发泄到公司的客户身上，哪怕是在电话里。在拿起电话时，先让自己冷静一下，然后用适当的问候语去接听办公桌上的电话。

不要一到下班时间就消失得无影无踪，如果你未能在下班前将问题解决好，那你必须让人知道。如果你不能继续留下来帮忙，那你应于抵家后打电话回公司看看事情是否得已控制。就算是平常的日子，在离开之前，向你的主管打声招呼也是好的。

不要滥请病假，应考虑到自己缺席给别人带来的影响，如真的需要请假，请一定如实申报。

不要提交一份连你自己都不想收到的报告，更不要言之无物，因为你不只有填写报告的义务，同时也有提出改善意见的责任。

不要言而无信，否则会让所有与你工作有关系的人都生活在惶恐之中。

不要只是一味等候或按照别人的吩咐做事，觉得自己没有负上责任，因此出了错也不用受到谴责。这样的心态只能让人觉得你目光短浅，并永不将你列为升迁之列。

不要在工作时间打私人电话，电话亭就在街边500米的地方，休息时间走出去，虽然要付出两枚硬币，但你的形象却不受损。

不要在公司电梯里或办公室有第三者的情况下与上司谈家常，特别是上司的家事。

无论在公司内或公司外，只要上司在场，离开的时候你一定要跟上司招呼一下，"对不起，我先走一步了"或者说"再见"。

第43节：第五章以简单的方式打动人(1)

第五章以简单的方式打动人

在很短暂的时间里，要记住一个人的名字、头衔、相貌、籍贯等等，确实不那么容易。但是，记住了这些，对于别人而言却是一种很重要的尊重。尤其是在一些特定的场合，如果你遇到一个跟你只有一面之交的人，你一口就叫出了他的名字，效果绝不亚于你当面夸奖他。每一个人的姓名，对于本人来说，是任何语言中最甜蜜、最重要的声音。你如果还能说出关于他的其他事情，那他的心里恐怕会乐开花。

□主动适应别人

我们每个人，在自己所接触的人中，必然会有与自己合得来或合不来两种类型的人。若是在学生时代，可以避免与自己性格不合的人交往，但是在企业里，绝不能那样做。与上司、同事相处，如果自己不能积极主动地适应对方，工作就不可能顺利进行。

在人际关系上经常出问题的人，多数都是放弃了这样的努力：没能积极主动地去适应别人的性格特点。自己不做出让步，却一味地批评别人--"那个人有缺点……""这个人令人讨厌……"这样就不可能与别人建立良好的人际关系。与合得来的人能建立起良好的人际关系，谁都能做到。可是，即使是性格合不来的或自己讨厌的人，也应该努力适应他们，并和他们建立起良好的人际关系，这才可以说是一名出色成功的"外交家"。

为了与自己性格合不来的人建立起良好的人际关系，平时多用心、多留神是非常必要的。在掌握人际关系基本常识的基础上，无论遇到任何事，都要试着改变一下自己的思维，改变一下自己的观点、看法。做这些努力对彼此之间关系的好转大有作用。列举几种不损害人际关系的秘诀。

1．要知道"棘手"和"讨厌"是不同的

当觉得对方不好应付、很棘手时，不要让这个阶段迅速发展成个人感情的讨厌阶段，这是非常重要的。因为一旦发展到讨厌的阶段，要想变为喜欢是相当难的。

即使认为是性格不合的类型，也不能陷入到讨厌对方的情感中去。只有停留在仅是觉得对方很难相处，有些棘手的阶段，才可能冷静地和对方交流。

2．要与合不来的人多沟通、多交流

无论是谁，都是从觉得与对方合不来的一瞬间开始不知不觉回避与对方交往的。这样彼此之间的关系永远也得不到好转。越是觉得与对方合不来，就越需要增加与对方交流沟通的次数，越需要主动了解对方。这样做是为了增进彼此了解。掌握了对方的性格与个性，才能消除误会和偏见，进而才会相互信任和理解，达到消除隔阂的目的。

另外，不能从对方的言语表面或者对方的表情、态度、动作等非语言的部分妄加推测，这一点非常重要。因为有些人不善于表达情感，属于情感内敛型。多接触、多沟通、多交流，很可能会发现自己对其有诸多误解，彼此之间的关系也很可能因而得以好转。

总之，最重要的是自己要主动与别人多接触、多沟通。让对方有一个好心情是建立良好人际关系的最大秘诀。

3．改变着眼点就能发现别人的优点和长处

有很多人在心里认为别人："好极了！""真棒！""真漂亮！"但不善于说出口，也许是认为"即使不说，他也能领会吧"。但现实生活中，如果不说别人就不知道的事情有很多，无论你在心里怎么想，只要没用言语表达出来，自己的心情就永远也不会传达给对方。即使是称赞的话，也不要不好意思说出口。因为这并不是阿谀奉承的话，而是发自内心的要赞扬对方，所以应该真诚地说出来，让对方知道你的心情。发自内心的赞扬是思想、感情交流的基础。

4．优点和缺点往往是相对的

也许有些人不能很好地认识到别人的优点和长处，相反却总看到别人的缺点和短处！这样的人即使勉强说一些赞扬别人的话，也很可能会引起别人的不高兴。如果你也有这种倾向，那你一定要试着改变自己的视点。

在这里我们要提示一点，优点和缺点往往是相对的。比如，过于神经质而斤斤计较的人，换一种角度也可以说是能够注意到细小地方且比较细心的人；马马虎虎、粗心大意的人，换一种角度也可以说是不拘小节且心胸宽广的人。优点和缺点往往是相对的，随着着眼点的不同，缺点可以变成优点。

一开始就与自己情投意合的人，在相互交往中自然会看到对方的优点。可是，自己觉得有些不好应付的人，就容易看到他的缺点。这都是受了自己看法和观点的影响。自己如果能冷静地看别人，曾经认为是缺点的地方也可以看成是优点。总之，最重要的是要试着改变自己的视点和着眼点。

第44节：第五章以简单的方式打动人(2)

□己所不欲，勿施于人

中国的大圣人孔子说："己所不欲，勿施于人。"基督教经典中也主张，"己所欲，施于人。"这实际上都是教我们在人际关系中，对待别人要像对待自己一样。自己不喜欢的却强加于别人，就如官场所说："对人马克思主义，对己自由主义。"这对人际交往、建立良好的人际关系只有百害而无一益。

一般情况下，自己不喜欢的东西，别人也不会喜欢；自己讨厌的东西，别人也有可能讨厌；自己喜欢的东西，别人也许接受不了。所以不能把我们自己的喜恶强加于别人，非要他人和我们一样，可以说是强人所难。

某女买了件时兴的上衣，回去之后她在镜子面前照了半天，发觉自己的肤色不合适这件衣服，于是某女非要把自己买的衣服推销给朋友。朋友向来和某女的审美观不太一致，再加上她确实觉得这衣服不符合自己的气质，于是推辞。某女为了让朋友要这件衣服，用尽了手段。两人最后闹得不欢而散，一对好朋友因一件衣服而各奔东西。

别人骂你，你心中必定不快，所以你就不要随便骂人；你不愿被人欺骗，那你最好不要去欺骗别人；你最讨厌别人在背后对你指手画脚，那你就不要在背后去非议别人、对别人说长道短。这就是"己不欲，不施人"。

人们习惯于从自身的角色出发，站在自己的立场上来理解和看待别人，所以不同程度地存在着自我中心式思维。人们习惯于把交往中的矛盾归罪于对方，双方各执一词，互不相让，自然难以达成相互理解，因为人们习惯于"己所不欲，却施于人"。

富勒说过，"向别人扔污物的人，把自己弄得最脏。"

几千年来，人类在对待人际关系中始终都遵循这样一条定律：种瓜得瓜，种豆得豆。你如何对待别人，你种的是善因还是恶因，你强

加于人的是自己的喜或恶，最后都会报应在你的身上。

你可以将自己的喜好强加于别人的头上，可不久你会发现，你自己也被别人强加了他们的喜好，尽管你觉得这很难受，可你有什么办法呢?

狼和狈是一对好朋友，他们经常合伙去干偷吃鸡鸭的勾当，所以才有狼狈为奸的故事。一次他们偷了农夫的鸡，喜欢喝鸡血的狼建议喜欢吃肉的狈也喝喝鸡血，狈不乐意，于是狼与狈大吵一架，分道扬长而去。

其实，只要学会"角色互换"，就可以很好地解决这个"己所不欲，却施于人"的问题。

所谓"角色互换"，就是站在对方的立场上，把作为主体的自我当作客体的自我来审视和评价，只有这样才能公正地理解别人，也能较客观地对待自己。

一个人做酒店里的侍应生，总觉得来吃饭的人对他百般挑剔，真是难伺候；可他作为普通人去饭店里吃饭，则会以顾客的身份嫌侍应生不够尽职尽责。这正是只从自己立场上考虑问题的结果。

一个人对待上级的命令，可能会觉得上级不了解情况和不体谅群众困难，可他对待自己的下属时却又往往站在领导的立场看问题，认为下属应服从自己的意愿，这正是因为只站在自己立场上看待问题而产生的态度。

角色互换的作用正是可以克服以自我为中心的缺点。

人际交往中的角色互换，可包括以下两个方面：一是设身处地地替对方着想。这样可以通情达理地谅解对方的行为和态度。有些人常自以为聪明，对他人的某些行为好发议论，"我要是他，绝不会这么干。"说这些话的人，实际上有三种可能:

1．他确实比别人有高明之处，但未必没有不如别人的地方。

2．他喜欢做"事后诸葛亮"，属于"马后炮"，只有当别人的行为取得结果后，他才去做正确的选择。

3．他并未考虑对方的处境。搁着自己，也许还不如别人。

只有意识到别人的难处，才能很好地理解别人，改善交往效果。

角色互换的第二个方面，就是以对待客体是我的态度来对待他人。当你对别人做出某种行为或表示某种态度时，应当首先考虑到可能给对方心理上造成什么样的影响，如果会给对方造成痛苦，就要考虑如何改变自己的行为。角色互换中可以使你体验到对方在此情景下的感受，防止出现伤害对方感情的举动。

第45节：第五章以简单的方式打动人(3)

与人交往要具有心胸宽广、忍耐性强的心理品质。有些人气量狭小、心存报复、或开恶意玩笑捉弄他人，散布谎言中伤他人，其结果是既害他人，也使自己陷入孤立。所以要建立良好的人际关系，就应做到"己所不欲，勿施于人"。应严格要求自己，在工作中应身先士卒、一丝不苟、兢兢业业；在日常交往中以礼待人、遵守诺言，若与他人产生矛盾，要首先检讨自己，多为对方着想。对他人要谦逊有礼，理解他人，体谅他人，做到"有理也让人"。这样你就可以团结更多的人，建立一个良性的人际关系，创造更多的成功机会。

□做人做事不能过于挑剔

明于责人，昧于责己：人性的弱点之一。

如果你属于长舌妇(男)，你长着的那一张嘴，好像天生就是专门用于指责和议论别人的。今天说张三这样不行，明天道李四那样不好。一会儿对着张三说李四没能力，一会儿对着李四说张三水平差，要么就说王五昨天又打了老婆，你和别人谈话，差不多每次都贯穿一个共同的主题：指责别人，吹嘘自己。看人豆腐渣，看己一枝花。人家如果没有耐着性子听你畅叙，或中途打断了你，或表示出不喜欢听你这一套，你转眼就到别处讲他的坏话。

你与三两个长舌妇(男)在一起时，时常也就只有这样的话题，除此之外，你们就谈不到一块儿去了，凝聚力就不存在了。你往往开会讨论时发不出言来，只有在指责别人，议论别人时才谈锋甚健、喙长三尺。你的口才，你的机智和幽默似乎只有在讽刺、嘲笑或挖苦别人时才能表现出来。

你要警惕，有了这样的缺陷，你将成为众矢之的！你指责所有人，你只长于指责别人，那么所有的人都会反过来指责你。比如，你对着张三指责李四，对着李四指责张三，必然有一天张三和李四会联

合起来指责你。你除了指责人这一无益有害的"长处"之外，将变得一无所能。

如果你好搬弄是非，背着人或当着面动辄斥人，那么，你将引发周围的不团结现象。你的主要精力，你的大部分时间都将消耗在极其无聊的人事纠纷之中，你的情绪将成天到晚、成年累月为这些无尽止的人事纠纷而烦恼，你哪里还有精力和心思干事业呢?

你的这种缺陷说到底当然也是一种心性的缺陷。这种不良的心性基于两种错误的心理：幸灾乐祸的心理和炫耀自己的心理。你只喜欢看到或听到别人的缺陷、失败或灾祸，而不高兴别人的优势和成功。责怪起别人不是的时候，你就有一种心理上的快乐和兴奋。你也错误地以为你可以通过贬责别人而能起到间接抬高自己的作用。你指责了别人的某一点不是，似乎你对于这点就是高明的了。

须知，这两种心理都是卑贱而愚蠢的小人之心。你对别人幸灾乐祸，人家将会对你怎么样？你真能通过贬低别人而抬高自己吗？即使你的目的一时达到了，人家不是也可以照你的办法而把你打倒吗?

当然，你也许是一个诚心诚意的人，善良的人，对别人极负责任的人，批评人意在催人向善。即使如此，你在批评别人时，也必须真正地让被指责者理解你的诚心和善意才行。否则，你的诚心和善意会被误解为虚伪和恶意。你苦口婆心说出血来，却被当作苋菜汁一般。那么，你仍然没有尽到催人向善的责任。

即使被指责者理解了你的诚意，但是，人性里有护短、爱面子的弱点。你不应该退一步仔细地设计一下吗？如何避开人性的这份弱点？只有既不伤面子又能让他接受你的善意，你的目的才能真正达到。那么，你批评人时的具体操作方法不可不慎重！否则，批评比不批评的效果会更差。所以，中国古人把"罔谈彼短，靡恃己长"作为立身处世的信条。

毛泽东不是经常教导我们要勇于开展批评和自我批评吗？罔谈彼短不是与伟人教导相悖，成了明哲保身吗?

并非如此。

"罔谈彼短，靡恃己长"的信条与开展批评和自我批评的教导完全一致，丝毫不悖，罔谈彼短并非明哲保身--

第46节：第五章以简单的方式打动人(4)

首先，毛泽东是把批评和自我批评并列，要我们既批评别人也批评自己，而不是只批评别人，而掩饰自己，或恃己之长，在别人面前自尊自大，夸耀自己的长处。其次，毛泽东一再强调批评的目的是惩前毖后，治病救人，不是在批评和指责别人时幸灾乐祸，更不是以批评贬责别人而抬高自己。其三，他一再强调要讲究批评的方法，出于善意，以理服人，不是背后议论，更不是讽刺嘲笑。

罔谈彼短，不仅是为了自己避免不必要的烦恼和人事纠纷，也可以避免团体内的不团结现象，而且也顾及到了别人的名誉，不致给别人带来无谓的烦恼。这，并非明哲保身。

不要寻找别人的缺陷，指责别人，而应该理解别人，原谅和宽容别人，世上有几个人十全十美？谁没有缺陷，为什么总是揪住别人的缺陷而看不见他还有更多的优点呢?

在人群里，理解和宽容比什么都重要，它是人际关系的润滑剂。在人山人海中有了它，道路畅通，大家心情舒畅，事业兴旺发达，前途光明。而苛刻和指责为人际关系的拦路虎，它一旦作乱，人心涣散，四分五裂，明争暗斗，充满火药味，大家心情紧张，情绪消沉，事业一败涂地。

这样正反两方面的事例，你随时可以举出一大串。我们当然乐意去发展正面意义，理解人、宽容人，不要片面、狭隘地指责人、挑剔人。

□真诚地为他人喝彩

把赞美的歌、赞美的话送给自己身边的人--这是那些具有宽广胸怀的人的做人境界。因为他们很清楚，如果一个人把获得的荣誉或成就用于自己独享，那是做人的莫大失败。

近几年有很多电视台举行了各种各样的智力竞赛。若是稍做留意，便不难发现这样一种"一脉相承"的现象：当节目进行到最后，主

持人宣布获胜方时，无论是场上擂台的双方，还是场下的观众，都会报以一阵祝贺的掌声。尤其是失败的一方，微笑地走向胜利的一方，伸出手来表示祝贺，并真诚地为他人的胜利而喝彩。

在一定的时候，一定的条件下，为他人的成功送去喝彩的掌声，这是大家风范的一种展示，同时也是做人的一种智慧。或许有人会说，为他人喝彩这件事本身就说明了你是一个败将，或者说至少是一个弱者。其实未必，在很多时候，尤其是在竞技场上，别人的成功未必是对你信心的打击。只有心胸狭窄的人，才会在别人成功的时候报以嫉妒和不服，真正有识之人，知道怎样把别人的成功当作支持自己继续努力的精神良药。

为别人喝彩是一种德行，一种胸襟，也是一种为人处事的气度。良好的人际关系，要靠人的智慧去营造，也要靠亲和力去争取，更要靠开阔的胸襟和伟岸的气度去保持。如果听到别人取得了成绩、获得了荣誉心里就不平衡、不痛快，你就会失去集体，同时也就很难与他人形成和谐的共事与创业。一个没有集体、无法与他人合作的人是很可怜的。

学会真诚为别人喝彩，还可以展示出自己的涵养，对于自己逐渐走向成熟和完美将有着直接的影响。巴尔塔沙·葛拉西安在《智慧书》中写到："一个人总能在某一处胜过别人，而在这一处上又总会有更强的人胜过他。学会欣赏每个人会让你受益无穷。智者尊重每个人，因为他知道各有其长，也明白万事不易。"由此可见，为别人的成绩而喝彩还是一种智慧，这种智慧，其实就是为人处事的智慧。

为他人喝彩有风度的人，总是能够通过这种喝彩，在欣赏他人的时候也在不断地提升和完善着自己的人格；喝彩非但不会贬损自己的体面和尊严，相反还会在不经意间收获友谊和合作；喝彩的过程，就是通过赏识他人来矫正自己狭隘心胸、克服自私的过程。如果吝惜自己对他人的喝彩，那么这些方面就都是空谈，更别提怎样理性做人了。

吝惜为他人成功喝彩的人，是处事的败者。这个道理大家都懂，但对于一心只为自己利益着想的人来说，为人喝彩就像为他人投票一样，每投给他人一票，自己就减少一票，如此喝彩，岂不叫他们心疼至极？然而他们并没有想到，激烈的社会竞争，真正有智慧的人最重视的是自我价值的实现，而不是暴露。没有为他人喝彩的风度，就失去了自己的处事基础，更别谈什么实现自己的价值了。

第47节：第五章以简单的方式打动人(5)

不过，这种人也不是对所有人的成功都不肯为之喝彩。比如面对与自己名利关系不大的人，会去祝贺，因为在他们看来，这些人取得成功、获得荣誉不会使自己黯淡无光；而当他人的荣誉和自己功德名利有可能形成冲突时，就难免内心一阵阵地"浪打浪"，进而对成功者冷嘲热讽，甚至造谣中伤。

给别人的脚下添一块绊脚石，就等于给自己的人生之途增加了一道无形的阴影；吝惜给对手掌声，就是纵容自己缺点的恶性循环性膨胀。这样的人始终生活在不平衡的状态中，他的人生又岂能不败呢?

□记住他人的姓名

你与人交谈时，能够适时地叫出对方的姓名，必定能够获得意想不到的效果。

现代社会里，随着人们交际范围的不断扩大，结识的人也就越来越多。无论是生意场上，还是经朋友介绍，或者是在其他应酬的场合，我们都会跟许多陌生人见面、握手、交换名片、夸张地寒暄，可一转身，关于这个人你可能就忘得精光了。所以，社会就有了这边说完"久仰，久仰"，转过身跟别人说了两句话，回头又问"您贵姓"的笑话。

在很短暂的时间里，要记住一个人的名字、头衔、相貌、籍贯等等，确实不那么容易。但是，记住了这些，对于别人来说却是一种很重要的尊重。尤其是在一些特定的场合，如果你遇到一个跟你只有一面之交的人，你一口就叫出了他的名字，效果绝不亚于你当面夸奖他。每一个人的姓名，对于本人来说，是任何语言中最甜蜜、最重要的声音。你如果还能说出关于他的其他事情，那他的心里恐怕会乐开花。

其实，我们如果仔细想想，别人叫出了我们的名字，并不一定意味着我们有多么重要，但是，每个人都想成为一个重要的、不可或缺

的人物。哪怕他其实一点也不重要，但你叫出了他的名字就满足了他这种心理需求，他就会对你另眼看待，无论你是要做生意，还是想在他的单位办某件事情，他都会给你开绿灯！

一位德高望重的教授，当有人问他深受学生爱戴的原因时，他的回答出人意料：记住每个学生的名字。

他说，多年以前，有一次他在一家饭馆吃饭，忽然听到有人喊他老师，一抬头他发现是他们学院七八年前毕业的一个学生和他的女友，看情形是刚交上不久的朋友，碰巧，他记得这个学生，但当时忘了他的名字，只记得他姓张，就随口叫了"小张"。可等他刚叫出口，那个学生就惊喜得瞪大了眼睛。说了几句话，教授又想起了他的名字，这一次他更是惊喜之至。也许是因为有女朋友在场，学生克制着自己，说："没想到过了这么多年老师还记得我！"

分手以后没几天，教授接到那位学生的电话，学生在电话里不停地说谢谢、谢谢！原来，他的女朋友一直对他不冷不热，但上次在饭馆吃饭时碰到老师，老师叫出了他的名字，女朋友对他的态度竟然变了，她说老师过了这么多年仍能叫出你的名字，说明你在大学时算得上是个优秀的学生。

"从那件事情以后，我才意识到，一个教师随口就能叫出一个学生的名字对学生来说是多么重要！所以，后来每接一个新班，我做的第一件事情就是在最短的时间内叫出班里所有学生的名字！这大概也就是我之所以受学生爱戴的主要原因。"教授最后说。

在西方，一名政治家要学习的第一课是：记住选民的名字。这就是政治才能，记不住就是心不在焉。政治家如此，商家和其他人也是如此，对于我们每一个人来说都不例外。

所以，想一想别人如果怎么想也想不起我们的名字时，我们心里尴尬的滋味，以及一个不过一面之交的人却随口就叫出了我们名字时，我们心中的那一份喜悦与得意，我们就会牢牢记住别人的名字。

这对我们绝对有好处。

□维护他人的自尊

每个人的天性都是喜好赞扬而厌恶批评，这是人类自尊的天性使然。在人际交往中，凡是弱点、缺点、污点，一切不如别人之处都有可能成为忌讳之物。因此，你千万不要去踏这个"雷区"。一般来说，以下3种情况最容易触发忌讳心理，讲话者应该引以为戒。

第48节：第五章以简单的方式打动人(6)

1．丑陋之点

人人都有爱美之心。不幸的丑陋者和残疾者大多有自卑感，不愿听到跟自己的短处有关的话题。谢顶者忌说"亮"，胖子忌说"肥"，矮子忌说"武大郎"，其貌不扬者忌说"丑八怪"，跛子忌说"举足轻重"，驼背忌说"忍辱负重"，等等。这种完全正常的心理应该得到充分理解。

2．失意之处

人生在世，总希望自己能一帆风顺，有所作为，实现人生的价值。但是，月有阴晴圆缺，人难免有失意之处，或高考落榜，或恋爱受挫，或久婚不育，或夫妻反目，或工作不顺利，或职称评不上，诸如此类的失意之处暂时忘却倒也轻松，有人有意无意提起就使人心灰意冷，沮丧不已。万事如意、踌躇满志之人则多以昔日的失意为忌讳，生怕传播出去，有失脸面。

3．痛悔之事

人的一生免不了要犯这样或那样的错误，而一旦认识错误便会痛悔之极，以后一想起自己曾犯过的错误就自感脸上无光。犯过品质错误(如曾有偷窃行为或生活作风问题)者更是讳莫如深。如果听到有人说起类似的错误，就会有芒刺在背，无地自容之感。

有极少数人以触别人的痛处、犯别人的忌讳为乐事，这是很不道德的表现。即使无意中的犯忌，也有可能影响朋友感情和同志关系。一个有修养有道德的人，说话时总是尽量避讳。避讳，作为一种修辞手法，是对同志和朋友的尊重，实际上也是对自己的尊重，不仅有利于人际关系的处理，而且有利于工作的开展。

那么，该怎样避讳呢?

其一，慎言相避

跟人说话时先要了解对方的情况，着重掌握有无忌讳。对方的忌讳之物要视为禁区，十分谨慎地避开，以免触痛对方。在谢顶者面前

不说"亮"，在高考落榜者面前少炫耀自己的大学生活，在久婚不育者面前别谈生儿育女事，在官运亨通者面前岂能描摹他昔日潦倒失意的窘态，在曾有偷窃行为者面前莫议《十五贯》中的"娄阿鼠"。慎言相避的关键是在得意时切忌自我吹嘘。自我吹嘘，很可能会无意中犯忌。

其二，婉词相代

有时无法避开交谈对象的忌讳之物，则不妨以婉词相代，尽量不使人过于难堪。例如，某大龄青年因择偶屡屡受挫而灰心丧气，而你有意为他牵线搭桥。"假如你还没有找到对象，我想为你介绍。"如此直言相告必定犯其忌讳，令人扫兴。"假如您对个人问题还没有考虑成熟，我愿意提供一位较合适的人选，您意下如何？"这样以婉词相代，给对方有"主动权在我手中"之感，自尊心得到充分尊重，有关介绍对象的交谈就能顺利进行。

其三，巧言相岔

说话再谨慎的人也难免有冒犯别人忌讳之时。如果突然发觉因自己失言而刺伤了别人的自尊心，该怎么办？这时，切忌慌乱之中作说明，因为愈想说明，结果必定越说越不明，弄巧成拙。最明智的方法是用巧妙的语言岔开话题，使双方及时从困境中解脱出来。例如，甲、乙两位老同学周日闲谈，说起甲的哥哥年近三十而仍孑然一身，甲随口说："他曾谈过几个，都因女方嫌他个子太矮而告吹。"说到这里，甲猛然发觉自己失言，因为乙的个子更矮，而且也因此而苦恼。此时甲急中生智，忙说："其实，有资料表明，矮个比高个更精明，寿命也更长。就说我哥哥吧，他最近翻译出版了一部英国长篇小说，你是英语教师，正要请你指正呢！"如此岔题，天衣无缝，妙不可言。

避讳，不仅是语言艺术问题和处理人际关系的技巧问题，更是对待朋友和同志的态度问题。要想真心诚意地尊重他人，就必须学会在交谈中避讳。

□过分热情会招人误解

有位先生与太太的感情一直不错，但毕竟结婚的时间长了，所以平时夫妻间的感情较为平淡。只有当他与朋友聚会或有其他事情需要向太太"请假"时，才会表现出热情如火的态度来。

这种举动，使他的太太很快形成了这样一种印象：只要丈夫对自己表现得很热情时，就一定是"有求"于自己了。

第49节：第五章以简单的方式打动人(7)

一天晚餐时，这位先生突然对太太说："亲爱的！你真是个非常能干的女人，不但烹饪技术越来越娴熟了，而且把家治理得井井有条。我的确很幸运，娶了一位既美丽又能干的好太太！"

听了他的话，太太却毫无反应，只是轻描淡写地说："别说得那么好听了！你是不是明天有什么事，又要晚回家？那就赶快对我直说好了！"

这位先生感到很奇怪，说："我最近什么事情都没有啊！你怎么会那样想呢？我是真心实意地认为你好，所以才会从心底里对你表示赞赏啊！"

"我才不信你的花言巧语呢！"太太还是一脸不屑的表情，"以前只有当你"有求"于我的时候，才会对我说几句言不由衷的漂亮话。"

此时，这位先生才明白，原来是自己以前的表现使太太产生了误解。他赶忙解释说，自己因为最近读了一本有关爱情和婚姻的书，看到上面说夫妻间只有相互尊重、欣赏，才会生活得更幸福，正是这句话提醒了他，所以才会对太太表示赞赏。

一般说来，当我们和别人交往时，一旦别人对我们表现得过余热情，超过了一定程度，那么我们心里都会打上一个问号："他到底想干什么呢？"

这是人类的一种普遍心理，不仅对熟悉的人是如此，陌生人的交往也是一样的。

比如说，当你走入一家商店时，如果售货员对你冷若冰霜，你就一定会不高兴；但是，如果售货员对你热情万分，嘘寒问暖，不停地与你搭讪，推荐、介绍各种商品，那么你也会感到浑身不自在。结果，你不但不愿意购买任何商品，而且很快就拂袖而去。

过分热情的售货员，往往会让人产生一种误解："他一定是想多赚我的钱，或者是这里的商品不好卖，所以才会如此热情地向我介绍、

推销的。"所以那些懂得销售技巧的人，都是十分善于把握分寸的人--既不冷漠淡然，也不过分热情。否则的话，就一定会遭到顾客的拒绝。

这个道理同样适用于人际关系。如果你想受到别人的欢迎，积极主动的态度是必不可少的，但同时也要注意不过分热情。这样做，才更容易让人接纳你。

在与人交往中，有一个"度"的问题，即要注意掌握分寸，尽量做到恰到好处，否则便极容易"失度"，从而影响人际交往。

由于场合、年龄、性别、辈分以及交往程度深浅等方面的不同，热情也应该有档次、分寸。如在分别场合中，即使熟人、亲人相见，也不要旁若无人地纵情说笑，过度的亲昵举动则更不合适了。

不要认为只要热情待人就一定能获得别人的好感，很多时候，别人之所以远离你，恰恰是因为你太热情了，从而让人产生怀疑和误解的缘故。虽然说热情是人际交往的"升温剂"，但是倘若失控，温度超过了正常值，也会导致焚毁人际关系的悲剧发生。

在社交场合中，有的人怕受冷落，便想急于和人建立良好的人际关系，所以就对人表现得十分积极、主动，好像与人已经认识了很久似的，无话不谈，没话找话。

这种人常被人称为"自来熟"，而他们的这种表现，换来的常常是与自己所想要的完全相反的结果。付出和所得不对等，经常使他们陷入痛苦之中。

有一位大学生，毕业后总想多多和别人交往。一进入单位，无论碰到谁他都表现出热情的态度，在各种社交场合中，他也总是寻找机会和人拉关系。

凡是和他有过一面之缘的人，有事想找他办，他也从未拒绝过，总是笑眯眯地说："好的，让我想想办法。"

开始时，大家都以为这个年轻人肯帮助别人，十分慷慨好义，但时间一长，人们却发现他所答应的事情没有一件办成的。

这个人明明知道有很多事情自己根本帮不上忙，但为了和人拉关系，显得感情好，就不分青红皂白地对别人的话"照单全收"。久而久之，人们便送给他一个绰号"老沙皇"，即"老撒谎"的谐音。

然而，这位大学生却在心里经常沾沾自喜，自以为得意，因为从表面上看来，他的"人缘不错"，"熟人很多"。殊不知，他只是和别人"混个脸熟"罢了，根本没有一个人愿意真心和他交往。

第50节：第五章以简单的方式打动人(8)

人与人之间的关系，是循序渐进、久而弥笃的。俗话说："路遥知马力，日久见人心。"不到一定的"火候"，人们之间的感情就不可能变深厚。

与人交往，不可刚一见面就表现得仿佛相交多年似的，更不要说话口无遮拦，太过随意。这种人际关系往往会滋生"揠苗助长"的倾向，常常会导致彼此的关系早早夭折，迅速"死亡"。

"心急吃不得热豆腐"，人们之间的感情是慢慢培养起来，也只能随着时间的推移而变得越来越熟悉，越来越深厚。这是一条不可违背的自然规律。

无论对爱情还是友情，所谓"一见钟情"往往都是靠不住的，也是不可能长久的。尤其对于一般人来说，"自来熟"都会给人一种轻率、轻浮、不可信的坏印象。

□显示友善的15个人缘公式

有人感到与别人沟通是一件极困难的事，一位朋友G小姐，她说："我极难认识朋友，除了因为找不到话题之外，别人觉得我言语无味，草草结束往往让我不安。事实上，我是多么希望与人相处愉快。"

她的心声正好反映了许多沟通困难者的问题--人际关系恶劣，主要原因是什么？答案非常简单：本身的问题。

没有人会阻碍谁去认识别人，潜意识中，是自己心中抗拒。怕遭拒绝或自私，是不愿与人展开沟通的主因。

只要有积极改善人际关系的心，就没有什么是可以阻挡你的。依照以下的启示去做，可让你的人际关系有极大的改善。

1．主动

大部分性格被动的人，都因为缺乏自信；也有些是自以为了不起的人，要别人主动去奉承他。不论什么原因，主动是人际关系的主要因素。

率先对人微笑，是一个好开始；如果找不到合适的话题，点头微笑就够了。即使话说得少也远胜被动。

2．发问代替建议

与人交谈时，不要经常说："我提议你……"应将建议的事改作问题，别人会更容易接受。

大部分人的自尊心都不容别人触碰，特别是一些自以为社会经历丰富的前辈；如果贸然建议他们在某方面做出改善，只会惹来恶感。反之，你的发问有自感无知的意思，使他们产生指导别人的自豪感，从而产生良好印象，那么自然就愿意将问题思考及研究了。

3．找出共同兴趣或公敌

许多公司同事之间的感情融洽，通常因为拥有共同的敌人。上司的刻薄，成为同事之间谈论与攻击的目标，无意中造就了团结的气氛。与人沟通，不妨也采用这个方法：例如评论那个不择手段的上司，或攻击某项不好的公司设施等，引起双方的话题。

4．旁边与对面的分别

面试时，主考者与被考者对面而坐，使后者有种无所遁形的感觉，心情特别紧张。

在初相识时，应与对方比邻而坐；这样除了拉近双方距离之外，也减轻自己的心理负担。

5．善用身体语言

女性这方面比较占优，只要轻轻一拍对方的手臂表示亲善，就可以拉近与对方的距离。不过，有些人不喜欢被别人触碰，因此非要小心不可，轻轻一碰就够了，不要故作豪爽地用力拍打，或搭肩等大动作，这样做反而会吓怕人。

6．视线的学问

初相识的人通常会互相直视，这本是无可厚非的；但过久的直视，会使人感到不安。

一如在面试时，被主考官打量那般，让人浑身不舒服。同样地，初相识而放肆地盯着对方，也会惹来不良印象。

最佳的方法，是在适当时间把视线转移。例如说"容我想想"时，将视线溜到远处去。不过，小心别游目四顾，这显示你是个虚伪的人。

7．听的艺术

与其费尽心思，说些有趣的话引人注意，不如在互相认识后，努力从对方的话中寻找乐趣。如果对方是个非常被动的人，你再展露动人的话语；否则，边听对方说话，边做出适当的反应，是最恰当的行为。

朋友之间的沟通，除了可将自己的感受和生活倾诉外，也应倾听对方的心声。这样一来，感情才能增长。

8．让对方感到被重视

第51节：第五章以简单的方式打动人(9)

每个人心中都希望被别人重视，但空谈是不会让人相信的。最有效的方法，是从细节的行为中表现。

例如故意翻阅记事簿对证对方的地址时，使对方知道自己被编在第一位上；或者先牢记对方的电话，找个机会说致电给他时，说："你的电话号码是……没有更改吧？"准会使对方感到受宠若惊。

此外，用一本小册子，记下别人的近况和小事情，在下次见面时，有意无意地提及。例如："你家的冰柜修理好了吗？""我们吃饭去，我记得你喜欢吃上海菜。"等等。对方在兴奋之余，也加深了对你的印象。

不少人经常重复地问别人的资料，聊了一番后，竟再问对方是什么职位。这样冒失，实难建立良好的人际关系。

9．尊重对方

时下的年轻人着重个人的存在价值，不懂得尊重别人。尊重别人，也含有礼让之意，每次都不计较，多做一点事情，总是会给人好感的。

凡事征询别人的意见，让别人先表达意愿，乃"尊重"的最基本守则。

10．赞美对方不易察觉的事

赞美漂亮的人漂亮，无法引起对方的感激，原因是这些赞美的话听得太多了。

反之，发掘对方其他的好处，反予人以不同之感，以及容易加深对你的记忆。例如称赞对方的字体端正好看、声线动听、举止潇洒等。

一般人的心理是：容易想起欣赏自己的人。抓住这种心理，你的人际关系就更牢固。

11．名字很重要

我们常常听别人交谈时，总喜欢以"喂"作呼唤对方的讯号。久而久之，大家也就习惯了。

称呼别人的名字代替"喂"，是重视别人的表现。无论说话中或任何时候，都呼唤别人的名字，不要疏忽或故作亲昵而以"喂"或碰对方一下为讯号。

12．书面感谢比口头感谢好

说话是最省时与利落的，为表示衷心的感谢，用信件做出表示会更让对方满意。

很多人以为简单的口头安慰，已经代表了千言万语，像交功课般完成任务。事实上，愿花心思的人极少。

13．直呼名字

称呼英文名比连名带姓称呼好，而只称其名比称英文名更好。了解这个关系，可与人拉近距离。

一般情况，家人只互称名字，所以每个人的心底里，有一份极浓的亲切感。除非别人要求你称呼其英文名，否则直呼其名字，会使对方有一份亲切感。

14．大动作可缓和气氛

过于拘谨的沟通，容易让人身心疲倦。为拉近人与人之间的距离，不妨偶然作点无关重要的失态，使对方松弛情绪。

运用一些俗语或口头禅，可增加沟通上的顺利和方便；过于咬文嚼字一般在交际场合是一种妨碍。

15．擅用激动

朋友之间相处，不能光是扬善，这样的话，对方很难感到你真正关心他。要在适当时候，稍微打击对方。例如对对方的行为表示不认同，不妨激动地让对方知道自己对他的关心。

这个时候切忌说些攻击的说话，只表示痛心就够了。

□做人的21条诚信法则

外表和个性容易表现，诚信则要经时间的考验。

如果你与某人只属初相识阶段，就相信对方是个诚信兼备的人，这显示你的单纯，更深入一点说：你的思想不够成熟。

在竞争激烈的商业社会，尔虞我诈几乎是难免的事。假若不为自己加上"保护网"，实难顺利达到目标。

如果在人人自保的环境中，要得到别人的信任，可参考以下各点：

1．不要老强调自己诚实

许多人经常讲"我最痛恨别人说谎""老实说""我不屑用欺诈手段"等话，但不容许别人说谎的同时，却原谅自己大大小小的谎言。

诚实不是自己说出来，强加于别人的脑袋中；而是你所作出的行为，要有使人信服之处，从而判断你是个诚实的人。过分强调自己诚实，往往让人由怀疑而生警觉。

2．主动自揭缺点

一些聪明的售货员，在游说顾客购买产品时，加入一些奉劝的字眼。他们透露自己的产品中，有哪些存在瑕疵；顾客感到对方的诚实，从而相信他的介绍。

第52节：第五章以简单的方式打动人(10)

自揭缺点，容易使人原谅，也感到其诚实的一面。对于众人皆知的缺点，还加以掩藏的话，这是自欺欺人的表现。

3．不要扮通天晓

许多人自认什么都难不倒他，别人说什么话题，都一概扮作内行，因而容易被人知道他的虚伪。

知道的事当然不妨大家研究，对于不太清楚的事，就应立刻表示不清楚，并请别人解释一番。

这样做，以后你所说的话可信程度就相应在提高，因为别人知道你不是个故作专家的人。

4．语调清晰且肯定

我们留意一般的推销员，他们说话的速度很快，像要在顷刻间将物件的资料，全塞进顾客的脑袋里似的。

说谎的人有两种语调表现，一是嗫嚅嚅，一是快而无间。

说话语调较慢，有条理地向对方解释，才给人有镇定、冷静和诚实的感觉。说话内容要经得起推敲和研究，才给人留下诚实的印象。

5．约会守时

约会守时是极好的德行，为了表示对别人的重视，不妨每次约会均早到一些，哪怕只是5分钟也是好的，假若对方有一次也是早到，就了解你是个有诚意且守信用的人。

6．别小看小额金钱

身上没有零钱，向同事或朋友借数元或十元，是很普通的事。有些人不重视这种小额金钱，第二天就忘了那回事，这显示其人不重信诺。

诚信不是一定从大处看的，在细节上都能兼顾，这才是一个全面值得信赖的人。

有人认为不执于小工，才是大方和做大事的人，这点大错特错。事实上，纵观当今世界各地的大富豪，问问他们身边侍奉的人，十居其九说其主人是个小器的人。

他们是否小器不得而知，但从不忽略小节乃是事实。如果不事事计较，又怎能牢固地建立他们的事业王国呢？根基不稳，多么好看及巍峨的建筑物，也经不起风雨考验。

当然，待己以严可以得到别人的信任；待人太严就弄巧成拙了。

7．责任感

不要为自己的过失再三辩护，应立刻找出改善的方法，才给人积极及诚意的感觉。

上班迟到是很普遍的过失，不幸为了一点事阻碍而迟到，上司要求解释时，一般的雇员是照说事实，或编一个更易让人接受的借口。聪明而有责任感的人则不然，只是非常简单地说出事实，随即表示歉意就不再多解释。因为尽管理由有多充分，迟到已是事实，不能改变。

8．勇于认错

人与人之间的交往，乃由无数的错与对以及各种矛盾织成的。很多时候无意说了些让对方难堪的话，这时就必须做出道歉，不要仗着有深厚的交情而胡混过去。

一张道歉卡是最佳的道歉方法，比一句对不起来得有诚意。无论对上司、同事、朋友，甚至对手，都管用。

不过，避免过于滥用，平日还是检点自己的言行。多次道歉不但让人失望，也严重损害了自己的尊严。

9．先提醒，后进言

有时候，你不得不向对方说些他不愿听的事，你可以预先给对方一个明示。例如要指出对方一项错误时，先说："不知我应不应该说，因怕你对我误解或不高兴。"或"或许你不想听，但我有责任冒这个险告诉你。"等等。对方有了心理准备，听来就不会过分震惊。

要说些让人愉快的事非常容易，但永不提对方一些瑕疵，永远的赞美，反让对方怀疑你的居心。

10．使盛怒中的人相信

怒火会燃烧一切真理，根本不会相信任何人说的话。若想向他们解释，首先应留一点时间冷却对方的情绪，然后才逐一解释。

其次是，互相持有不同意见时，必须细心聆听对方完整的话，才给以建议。肆意截断别人的话题，让对方不满，也就影响了对你的信服程度。

11．复述对方的要求

对于别人的说话不作反应，只以点头表示，使对方产生被忽视的感觉。许多从事服务性行业的人，都有以上的毛病。

要使对方有被重视的感觉，从而加深对你的印象，在对方提出要求时，不妨简略地复述一次。在对方说话时，以声音表示你在专心聆听："噢，是吗""嗯""对"等等，对方会说得更起劲。

第53节：第五章以简单的方式打动人(11)

12．运用语调

当你要别人听从你的话时，直截了当不如以退为进。尤其是朋友相交，大家属同辈身份，别人没必要信服你的话。无论上司与下属，抑或长辈对晚辈，命令式的语调已不合时宜。新时代的年轻人，反叛心理明显更强烈。

"你一定要知道""我告诉你""听信我的话"等，使别人心理产生抗拒。反之，以"请容许我说""不妨听听我的意见"或"我有另一种建议，你愿意听吗？"等等，消除对方的警戒，也不失你的谦虚。

13．表现坚强

许多人抱病工作时，在同事面前垂头丧气，显得十分辛苦。抱病工作，并不一定代表你有极强的责任感，或许表示你对工作有一份倚赖而已。

如果认为自己支持不了，就应该留在家中休息；若能照常上班，就要尽量提高工作情绪。别的同事知道你患了感冒，但见你仍抖擞精神，必增加对你的欣赏。

特别是晚上联欢或聚餐，大家都玩到凌晨时分，倦极归家；第二天，大部分同事不是迟到，就是一副恹恹欲睡的样子。你不但准时上班，还如平常般精神地工作，就更突出你坚强耐力的一面。

14．提高自制能力

与人结交、总互相发出大大小小的诺言，如"我决定戒烟""一定要戒烟"或"我的注码不会超过30元"等等。虽然不是什么金科玉律，但在朋友面前，就必须严加律己。

随便打破对自己的诺言，会影响别人对你的信心。信心是点滴累积的，从无数小事上，别人可判断你基本的为人状况。

15．与人谈话时要专注

打电话时，你可以边整理案头，或在纸上涂鸦，对方也不知道。然而，与人直接沟通时，你的一举一动就逃不过对方的眼睛。一边与人对话，一边做其他事情，给对方没趣的感觉，也有下逐客令的意思。

或许你一直都专心与人谈话，到结尾时，对方道别，你忙不迭整理桌上的东西，或对方才走到办公室门口，你即拿起电话在拨键盘，都给对方留下不良印象。对于先前彼此的愉快沟通，打了个5折，其余5折充满了敷衍。

16．关心失意者

心情不好，对人倾诉之后，总觉得比之前舒畅。如果能够关心一些失意的朋友、下属或同事，设法诱导对方吐露心中不快，并且给予帮助，对方会感到你是一位值得信赖的人。

不要将对方的问题宣扬，尽管其他人打听，也别轻易吐露，这是缺德及失信的行为。

17．衣着表诚意

许多人以为穿着随便，是自然洒脱的表现，但是在别人眼中，可不是这么想。当你应邀到朋友家中晚餐，发觉主人一家都穿上整齐而漂亮的衣服迎接，此时你的心中，定产生"我很重要"的感觉。同样地你赴约会时穿戴整齐，可给对方留下良好印象，这也是诚意的表示。

18．善待第三者

别以为对方有利用价值，就只善待对方。你对其他人的态度，同样显示你是不是一个值得信赖的人。

一位上司和他的一位下属外地公干，入住一流大酒店，各据一房。退租后，上司发觉下属多了两包行李，但没有询问其原因，只问当地有什么特产，可以买回去作手信。下属提议买些当地的小手工艺品，一来有特色，二来较轻便。

上司终于还是禁不住好奇，问下属买了些什么手信这样轻赘。下属诡秘地笑着说："那些不是手信，也不用钱买，是从酒店房间里拿出

来的浴袍、毛巾和一些琐碎杂物；如此贵租，当然要拿个够本。"

回到公司不久，该位本来大有机会晋升的下属，竟由另一位新雇的员工取而代之。那下属永远也不知道，他的诚信，已因擅取他人物件而消除净尽。

19．喧哗显示缺乏自信

有自信的人无须用嚣张喧哗的方式表示，反之，愈是缺乏自信的人，愈会用声音表示信心。

对一宗生意抱有极大信心成功时，当事人往往冷静进行；相反地，有感情况不妙的人，会表示大有信心和希望。因此，过于以说话补足自信的人，并不会赢得别人的信赖。

20．小动作破坏诚意

心理学家透露，双臂环抱胸前，及叠起双腿的人，有一种强烈的自我保护及抗拒对方的意味。

与人交谈时，切忌作任何小动作，如拗手指、弄头发、搔痒等。一般人心情紧张时，便不自然做出一些小动作，这会给人自信不足的印象。

最好是双手放在身后，挺直腰板表示自信及诚意。

21．不要过分标榜

突出你个人形象，虽能引人注意，但过分标榜，则惹来他人的反感。什么是过分标榜？凡事不让别人插手，什么都说"能"的人；不让机会给身边的人，独揽功劳，明显标榜个人形象的人。

让别人帮你忙，加以感谢及称赞对方，这才做到平分苦乐。如果什么都一手包办，除苦了自己之外，同时也得不到别人衷心赞美。

第54节：第六章选择正确的人生目标(1)

第六章选择正确的人生目标

放弃不适合自己的职业，放弃异化扭曲自己的职位，放弃暴露自己弱点缺陷的环境和工作，放弃虚名，放弃人事的纷争，放弃变味的友谊，放弃失败的恋爱，放弃破裂的婚姻，放弃没有意义的交际应酬，放弃坏的情绪，放弃偏见恶习，放弃不必要的忙碌压力。

除却我们人生田园里的这些杂草害虫，我们才有机会同真正有益于自己的人和事亲近，才会获得适合自己的东西。

□高处不胜寒

刘邦的军师张良，帮助刘邦取得天下，知道盛极必衰的道理，知道高处不胜寒的真谛，有一番话很能说明他的心理："今以三寸舌为帝者师，封万户，位列侯，此布衣之极，于良足矣。愿弃人间事，欲从赤松子游耳。"于是张良不理朝中事务，专心于修生养性。

实际上很多成功人士都有张良的这种心态，成就的功名似乎成了他们的累赘，导致了他们的不快乐。当初他们眼里只有一个目标，并不顾一切地向这个目标奋力推进，根本无视周围的其他事物。当他们终于气喘吁吁地来到山顶，却发现他们的背后空无一人，高高的山上只有自己。空虚、失落、孤独使他们忘掉享受成功的乐趣，因为没有羡慕的享受似乎味同白开水。

历史上曾有一个野心、权力欲极大的人，名叫亚历山大。他征服了波斯，征服了埃及，侵占了幼发拉底河流域的国家，侵占了印度的大片领土，他的士兵们告诉他，他没有征服的地域就只剩下茫茫的大海了。

于是亚历山大说："那么真是的，凡是有人居住的地方都是我的。东、南、西、北再没有可征服的地方了。但是，这毕竟是一个多么小的王国！"

这位横跨欧亚非三大陆的国王坐下哭了起来，因为再没有他可征服的世界了。

高处为什么不胜寒?其原因有三方面：

1．高处确实寒

一个人功成名就，就像在仕途中，爬到了丞相的位置，其寒可以是来自于上面的寒，"伴君如伴虎"，皇帝操纵着你的生死大权；其寒可以是来自于下面的寒，居于下面的人不甘心你在他们之上，想方设法都要把你搞下来，射冷箭、造谣诽谤、给你制造各种陷阱、向君王们进谗言，让你这个丞相感到不寒而栗。

2．你没有能力抵御寒冷

一个人千辛万苦，拼了性命爬到山顶，却发现自己单薄的身子实在难以抵挡山顶刺骨的寒风，你噤若寒蝉。太复杂了，你的资历、经验、能力根本就应付不来如此复杂的各种关系，如果你勉为其难地抵御，你只能给自己徒添烦恼。

3．没有人帮你抵御寒冷

你在往山顶爬的过程中，多是踩着别人的头爬上来的，丝毫不在乎他人的牺牲或付出，你虽然成功了，可你周围真正关心你的人却越来越少，拍你马屁的人却越来越多。处高位或成功者都需要智囊团和一些好朋友，就是要靠他们帮你去抵御寒冷，如果你把他们都得罪完了，恐怕你离失败的日子也就为期不远了。

事实上，很多高处不胜寒的结果都是自己造成的。越国的文仲和范蠡共同侍候越王勾践，等到勾践大仇得报，成了战国一霸后，文仲和范蠡也该属于功成名就之人。范蠡认识到越王只可同苦不可共甘的本质后，毅然携了金钱财宝作他的富翁去了；可文仲却不觉悟，仍然要在高处，最后终于被高处的寒风给冻死了。

第55节：第六章选择正确的人生目标(2)

美国心理学家马斯洛将人的需要由低级到高级分为7个层次，这7个层次既包括了物质的需要，又包括精神的需要。当一个人成功地爬上山顶，他也许完成了自我实现的需要，也许满足了诸多物质需要，可他仍然有很多需要是无法实现的。

如尊重的需要。他希望别人尊重他，可他的所作所为却无法让人尊重，只能让别人感到他膨胀的野心、残酷的手段、为了达到目的不择手段的行径，人们对他只是畏惧。处于这样的一种境地，他能放松、能快乐吗?

像归属和爱的需要。成功者往往都是一些工作狂，或者夜不归宿，或者回到家里蒙头大睡，丝毫不跟家人交流，对家人冷漠、自私。即使他最后成功了，他也不会和家人一块享受成功的欢乐、幸福。更何况有的时候，为了他能到达高处，不惜抛弃家庭和亲人，忽视亲人的感情。

谈到爱这个需要的实现。更让这些成功者感到"高处不胜寒"的是，他们并不明白成功的意义及价值。有些人只是朝着一个目标前进，却根本不知道他为什么要向这个目标奔去。一旦他成功了，他感到的不是愉悦，反倒是达到目标之后的失落、茫然、手足无措，甚至是空虚、无聊。

霍尔巴赫说："惟有人道、慈悲、同情和公正的人，才能得到自己需要的情感。"

所以说，真正的成就应该融合了成功、财富、服务他人的满足感、真挚的友谊，以及享受生命中所有幸福的能力。

如果你是一个成功者，或者你已身居高位，你又不想成为"高处不胜寒"式的人物，那你除了加强自身的御寒能力之外，不妨从下面几个方面下工夫。

1．知足长乐

当你已到了某个较高的位置，你不妨学学中国古人的做法：安分守己，知足长乐。这起码可以让你的灵魂平静、肉体放松，从已有的成功中享受乐趣。

有很多人不明白这一点，明明已体会高处之寒，仍不知满足地觊觎着更高的地方。

莎士比亚笔下的麦克白夫人就是这样的人，已经到了很高的位置，可还是权力欲极强，最后让自己的双手沾满鲜血，让神来惩罚她的罪恶。

汉初刘邦手下的大将韩信，自恃兵权在手，虽然明白"狡兔死，良狗烹；高鸟尽，良弓藏；敌国破，谋臣亡"的道理，但还是不满足于自己王侯的身份，还想更上一层楼，被吕后抓住斩首，并且灭了三族。

2．联系群众

成功人士有一大缺点即看不起人民群众，这其实是不对的。"红花还得绿叶扶"，向来成就大事者，离了人民群众无异于自毁前程；同时，和人民群众打成一片，可增加人民群众对你的信赖，又能缓解你居高位的紧张与不安。

3．要有家庭观念

"高处不胜寒"实际上即缺乏温暖。所有的温暖之中，家庭的温暖是最亲切、最无私又最温馨的，就像所有的不快乐会在见到宝贝儿子、女儿时烟消云散一样，你在高处所体会到的种种寒意都会在家庭的温暖中化于无形。你可以和家庭成员共同体会成功的欢乐，同时你也可以和家庭成员共同抵御在高处的寒冷。

□攀比对你有百害而无一益

尽管我们都知道"人比人，气死人"的道理，可在生活中，我们还是要将自己与周围环境中的各色人物进行比较，比得过的便心满意足，比不过的便在那儿生闷气发脾气，这其实都是我们的攀比之心在作怪，说白了还是虚荣心在那里作怪。

有这种心理的人，会将别人的什么东西都拿来与自己的进行比较：家里住多大的房子、有什么样的车子、老公的样子、花钱的派头、地板砖的质料、孩子的学习，当然更多地就是比看谁家住的、吃的、用的、玩的更阔气！

历史上常有权贵们互相攀比的例子：

北魏时期河间王琛家中非常阔绰，常常与北魏皇族的高阳进行攀比，要决一高低。家中珍宝、玉器、古玩，绫椤、绸缎、锦绣，无奇不有。有一次王琛对皇族元融说："不恨我不见石崇，恨石崇不见我！"而石崇本身就是一个又富贵又爱攀比的人。

第56节：第六章选择正确的人生目标(3)

元融回家后闷闷不乐，恨自己不及王琛财宝多，竟然忧虑成病，对来探问他的人说："原来我以为只有高阳一人比我富有，谁知道王琛也比我富有，哎！"

还是这个元融，在一次赏赐中，太后让百官任意取绢，只要拿得动就属于你了。这个元融，居然扛得太多致使自己跌倒伤了脚，太后看到这种情景便不给他绢了，当时人们引为笑谈。

南北朝时有一个叫符朗的官员，当时朝中官员们有一个时尚：用唾壶。符朗为了攀比，炫耀，让小孩子跪在地上，张着口，符朗将痰吐进去，攀比到了用孩子作唾壶的地步！

分析人之所以乐攀比不疲的原因，实际上是一个面子问题。

人生在世，但凡是个正常的人，多多少少都有些虚荣，虚荣本来无可厚非，但虚荣过火之时便是让人讨厌之时。这攀比就是因过度虚荣而表现出来的一种让人讨厌的性格特征。

攀比有以下害处：

1．让人情绪无常

当攀比之后，胜了别人，立刻情绪高涨，自大狂妄，以为天下惟有我是最了不起的；可是比得过甲，不见得比得过乙，不如乙的时候立刻情绪低落，感觉脸上无光，一点面子没有，恨不得找个缝隙自己钻进去。

像元融，见别人的财富珍宝多过自己，立刻满脸忧虑，甚至都愁出病来。

2．易伤害交际感情

人在社会中，必须与他人交往，如果你在群体中不是去攀比甲，就是攀比乙，在攀比之中会伤害和你交往的对象。比得过，你便轻蔑别人，看不起别人，从而不尊重别人，别人只能对你不置可否；比不过的，你会满含妒意，或造谣、或诬陷，对人用尽一切诋毁之手段，

同样会伤害别人的感情，破坏良好的交际关系。大家最后都懒得与你来往。

3．攀比会使一个人容易走上犯罪道路

这犯罪无非是想尽一切办法去扩大自己的财富，提高自己的名声。当你所使用的手段不是那么正大光明时，比如你通过贪污挪用、行贿受贿来扩大自己的财富，好去虚荣地攀比，那么总有一天你会锒铛入狱的。

有很多人并不认为自己是攀比，而认为自己的花钱多、购物多、上档次、穿名牌、拿手机、玩掌上电脑是讲究生活品质，自诩自己的那些一掷千金、一掷万金的举动是"为了追求生活品质！""为了讲究生活品质！"

实际上，那些真正讲究生活品质的人并不是体现在表面上，也不是纯粹表现在物质这个浅层次上，"讲究生活品质"只不过是为自己肤浅的攀比行为打掩护。你只要在镜中照一下自己眼角的那处不屑、那处自满，你就会明白"生活质量"不过是攀比、炫耀的代名词！事实上，这只不过是失去了求好的精神，而将心灵、目光专注于物质欲望的满足上。在一个失去求好精神的社会中，人们误以为摆阔、奢侈、浪费就是生活品质，逐渐失去了生活品质的实质，进而使人们失去对生活品质的判断力，攀比着追逐名牌，追逐金钱，追逐各种欲望的满足。难怪人们在物质欲望满足之际，却无聊地在那儿打哈欠呢!无聊地在夜里互相攀比着烧钱玩!

但很多一般人还是在羡慕那些住大房子、开名牌车、穿着入时、经常上星级饭店渴酒、动辄将孩子送到国外去上学、身边总是有漂亮小妞称为"小蜜"的人，以为那才是生活，那才是生活的本质，于是我们这些一般人不择手段地去追求，甚至到心力交瘁的地步。

如果你是一个攀比的人，一个试图攀比的人，那么停下你的脚步吧:

1．别让虚荣阻碍了你享受生活

攀比让你的虚荣心满足，可为了这满足你却付出了多大的代价：想方设法、不择手段、焦头烂额、心神交瘁，更大的代价是你忘了生活中还有比攀比更让人感到愉悦的事情。

2．创造你自己的生活品质

真正的生活品质，是回到自我，清楚地衡量自己的能力与条件，在这有限的条件下追求最好的事物与生活。生活品质是因长久培养了求好的精神，从而有自信、丰富的内心世界；在外可以依靠敏感的直觉找到生活中最好的东西，在内则能居陋巷、饮粗茶、吃淡饭而依然创造愉悦多元的心灵空间。

第57节：第六章选择正确的人生目标(4)

3．思考攀比的意义

与别人攀来比去，你最后除了虚荣的满足或失望之外，还剩下什么？有没有意义?是徒增烦恼还是有所收获？最后思考的结果即毫无意义。你感到无意义，自然就会停止这种无聊的行为。

□不做贪心之人

一个人有很多心，比如良心、恒心、决心、信心、忠心等，可有一种心处理不好却是要栽跟头的，这便是贪心。

一个穷人，对神仙非常虔诚，感动了神仙。神仙决定帮他一把，于是在他面前显灵，朝路边的一块砖头一指，砖头变成了金砖，神仙将金砖送给穷人。

这个穷人并不满意，神仙又用手一指，把一尊大石狮变成金狮，一并送给他。这个穷人仍然不满意。

神仙问他："怎样才满意呢？"这个穷人犹豫了半天说："我想要你的这个手指。"神仙吃了一惊，他从来没见过这等贪心之人，于是他消失了，这个穷人什么也没得到。

类似的关于贪心的故事还能在外国童话《渔夫和金鱼》中看到：

渔夫打到一条小金鱼，它是海里的神仙，可以满足渔夫的愿望。渔夫的老婆本是个又穷又老又丑的老太婆，这老太婆在金鱼的帮助下有了华丽的房子，漂亮的衣服，精美的晚餐，成为拥有很多财富和仆人的贵妇人。但这位老太婆并不满足，她想成为海上的女霸王。金鱼默默地游进海里消失了，而老太婆又变成以前那个又丑又老又穷的老太婆。

人的贪心有各种各样的表现，像对财富的贪得无厌，对权力地位的贪婪成性，对美女俊男的贪恋，对国家财物的贪图，对好酒好菜的贪杯贪吃，做生意上的贪便宜，娱乐放松时的贪玩，对下属财物的贪贿爱贿等等，所有这些"贪"都是人的贪心造成的。

叔本华说："财富和海水非常类似，越喝喉咙就会越干燥。"

席勒说："贪者终至一无所得。"不可否认，人是有欲望的，正因为有了无穷的欲望，才有了人类追求上进的心；正是有了无数个人的上进，人类社会才一步步地向前发展，而且变得越来越文明，越来越进化。说人类的历史就是一部欲望的历史这并不为过。

但人如果过度放纵自己的这种欲望，则势必变成贪心，而贪心过度无疑会毁灭人类。不是吗？正是由于人类对大自然无休止的贪婪，才造成了资源枯竭、生态面临危机；而对水资源的贪心开采，使地面不断下沉；林业资源的乱砍滥伐，导致沙尘暴愈来愈严重。

而贪心表现在事业方面，同样应该适度。

培根说："野心有如胆汁，它是一种令人积极、认真、敏捷、好运的体液--假如它不受到阻止的话，但假如它受了阻止，不能自由发展的时候，它就要变为焦躁，从而成为恶毒的了。"

在事业上，贪心和野心有同样的特点。适当的贪心有助于事业的成功，因为它是人前进的动力，如果人人都像中国古人讲的"安分守己""安贫乐道"的话，那一个人就会永远处在"知足长乐""比上不足，比下有余"的境地中，那他在事业上恐怕永远没有什么更大的成就。穷人永远就是穷人，陈胜的"王侯将相宁有种乎"也就是成为空发的议论了。正是因为有了人的适当贪心，一个人才会不断地在事业上前进，不满足于已有的成就，取得更大的进步。正是这种具有创造性的贪心才推动了历史的发展。

所以，当物质欲和精神欲统一在一起的时候，会产生一股巨大的人生动力，激励人们在事业的道路上奋力开拓。但是，一个人必须注意使这种贪心在适度的范围内膨胀，否则就会咎由自取。

人在事业上过度的贪心会使人走上违法乱纪的道路：

1．对权力地位的过度贪心

现实中常见一些人，由于对权力的过度贪欲，往往使自己权令智昏，就像莎翁笔下的麦克白夫人一样，走入自我毁灭的深渊。

某副局长为了爬上正局长的位置，去掉自己事业中的障碍--另一位副局长，便雇杀手，用炸药将其炸得粉碎，而自己也因为这种愚蠢的行为被绳之以法。

2．对钱财的过度贪欲

第58节：第六章选择正确的人生目标(5)

有些人把"人为财死，鸟为食亡"也应用于事业的前途中，对钱财这种身外之物贪得无厌，最终到无以复加的地步。

在无锡的全国最大集资案中，那个一手通天的老太婆邓斌，手下有一个人名叫张国赢，此人是部队大校，副师级干部，而为了金钱，竟拜倒在邓斌脚下，成了这32亿非法集资案中的一个主要帮凶。

其实，在人的有限生命里，可消受的财富也是有限的，财富达到与自己的身份、地位、生存环境都不相符的程度时，它就成了毫无意义的数字游戏了。当财富多到一个人的能力无法驾驭的程度，它就剩下可供吹牛、满足虚荣心的价值了。

一位大钢铁公司的总经理，光荣一生，在即将离开事业岗位的一年间，被贪心女儿们的歪风吹晕了头："什么马上就到点了"，"过了这个村就没这个店了"，"现在不大捞一把更待何时"。这位大经理也就伸手一捞，结果把自己给捞进了监狱，晚节不保。

3．对美色的过度贪欲

千百年来，色就像一把刀一样，横在人们事业的前进途中，"英雄难过美人关"，楚霸王项羽这样的大英雄面对生离死别的虞姬也泪流满面，不能自抑。

江西省前副省长胡长清，之所以在事业途中演变为一个大贪官，其背后的那个叫李平的女人起了很重要的作用，要不是这位丰韵犹存的半老徐娘，也许胡长清不至于走上一条不归路。

还有某市的副市长泡女人泡得发了狂，公开对那些心怀不满的人扬言："我泡女人，那是我有能耐，你们别在哪儿醋意大发了。"这位风流市长以调动工作、贷款、分房、提干为名，奸污了数名妇女，影响极其恶劣，后被国家绳之以法，真是大快人心。

贪心实际上就像一把双刃剑，用得好，可以成为防身、消除路上障碍的利器；而用得不好，则会反过来伤了自己，自食其果，所以贪

心之人何不慎乎?

1．转移法

假如你对名利、金钱之类的东西过于贪恋，不妨将此种情绪转移到你的某种爱好上，比如你喜欢琴棋书画，就可以将你的贪心用在这个方面，说不定还会在这个领域取得不错的成绩。

2．克制法

人是社会的动物，人的自然性必然受到社会法律、道德、风俗习惯的制约。当一个人内心贪念极盛时，不妨想一想古往今来那些大贪们的悲惨结局，试试自己到底有没有承受法律制裁的勇气，会不会像那些贪官污吏在押赴刑场之时痛哭流涕。然后尝试着运用自己的毅力，将那种欲图的手收回来。

3．远离干扰法

很多人贪心大、暴露，跟人的私欲有直接关系，而有些人贪心则完全是受了社会上一类人的干扰，这类人包括朋友、亲戚、熟人，尤其是自己的妻子儿女。很多在事业上正如日中天的人，都是禁不住妻子枕头风的软磨硬泡，而伸出贪婪之手的。在这一点上，搞事业的人不可不戒。

□追名求利，但不能急功近利

急迫地追求短期效应而不顾长远影响；追求眼前的屈屈小利，而不顾全局的根本利益，这都称之为急功近利。

古语云，欲速则不达。急功近利是成就大事业的绊脚石。

急功近利者，一定是戴着功利名位近视眼镜的目光短浅者。一叶障目，不见泰山，只闻到了芝麻的香，而忘却了西瓜的甜，只看到目前的境况，只看到暂时的贫富盈亏，头痛医头，脚痛医脚，是急功近利者一贯的行为方式。为了治好头而不顾脚，为了治好脚又可以不顾头。为了摆脱眼前的状况，可以不顾未来的利益；为了求得一时的痛快，而以长远的痛苦为砝码，其实这往往是得不偿失的。

你如果患上了急功近利的毛病，就一定心胸狭窄，胸无大志，总是盲从世俗，脑袋长在人家的脖子上。别人说军人时髦，你便想法穿上军装；别人说文凭重要，你便马上去混文凭；别人下海捞钱去了，你如同热锅上的蚂蚁，马上削尖脑袋下海去。

你根本不管"人何以为人"。什么人格啦、德行啦、人生境界啦、品行操守啦、灵魂啦，在你看来一钱不值。你以为人生在世唯吃好穿好玩好乐好便就是好，就是实在，就是价值。于是，为了达到吃穿玩乐之好，你可以不择手段，不顾廉耻，出卖灵魂。

第59节：第六章选择正确的人生目标(6)

然而这世间的事情也真怪，越是急功近利者越不容易得到功利，没有一个不顾廉耻，出卖灵魂的人能够得到真正的快乐。

无论什么样的急功近利者，总是瞪着一对贪得无厌的眼睛，死死地盯着名利二字。然而名利对于你就好似一个西方哲学家打过的一个比喻：如同吊在车把面前的一块肉对于拉着车的车夫一样。车夫总想抓住那块肉，却总是抓不到。无论你把车拉得多么快，那块肉始终在你的车把前面，始终抓不到你手中。你成天绞尽脑汁，时刻伺机着投机取巧，而且忙忙碌碌、大汗淋漓、辛辛苦苦，到头来仍然一无所有。你仍然功未成、名未就、利未得。

大凡急功近利者，虽与好高骛远者殊途，却同归。同归于二：一同于一事无成，二同于无幸福可言，只有空忙一场。急功近利者不可能成就什么事业，因为你本来就没有什么长远追求，没有成就事业的志向，你的全部精力，全部时间和全部生命都无形地消失在你的短期行为之中，消失在你虚浮浅薄的劳作之中。你也许一时得利，可是你付出的太多，得到的终归微不足道，而且你活得太累。所以，你不可能有真正的快乐和幸福。

难道快乐和幸福首先不是一种心灵的优美和灵魂的安泰吗?

--所有急功近利者，无论年轻人的急躁、中年人的急进、老年人的急迫，莫不如此：无功无利无幸福。

可见，孔圣人没说错：欲速则不达。

为什么要急功近利呢?

产生对功利的急迫心理，说到底是没有通达生命的根本之道和根本之理。你认为人生中最大的事就是捞名挣钱，最高的人生幸福就是拥有名气钞票。却不知我们来到世间，自己的躯体不该被自己的心所奴役，我们的心也不该总是奴役着我们自己的身子。自之身成了自之心的奴隶，这身子就太无价值了；自之心总是缚着自之身，这心也太

狭隘。在名利面前超脱一点，淡薄一点，不就轻装上阵了吗?轻装上阵的人无其心理负担，无其思想包袱，在奔赴成功的路上，跑得反而比别人更快。让我们的灵魂释然安然，这比什么都强。获得自由健康的身心，充分发挥我们内心的最高力量，展示我们最美善的天性，这难道不是我们人生最重大的事情吗?

假使我们能够跳开眼前名利诱惑，让我们的灵魂安泰，精神舒畅，同人类内在的神性--永不死亡、永无疾病、永不犯罪的神性维持和谐，那该得到何等伟大的生命效率呀，那该得到何等崇高的人生幸福呀!许多伟人们曾经这么强烈地向往，难道你不向往吗?

马克·吐温有句名言：让我们受到诱惑，让我们不受诱惑。身心的健康自由应为人生最高的诱惑，它为我们自身之应有，须臾不可离开，我们不妨受到诱惑，去拥有它。功名利禄本不属于我们自身的东西，它既不在我们的心中，也不在我们的肉体之内，有它和无它对于我们身心的存在并不发生直接的、必然的影响。何必付出人格的代价去孜孜以求?

你这一套不是老掉牙了的所谓"君子喻于义、小人喻于利"之陈词滥调吗?不就是董仲舒的那套什么"仁人者正其道不谋其利，修其理不急其功"的旧调重弹吗?

--其实，老则老矣，不一定都掉了牙。

我们东方文明就是这样，绝不损义以求利，舍义以贪功。我们总是追求人之为人的根本，绝不舍本求末。

但是，我们从来不是不食人间烟火者。我们知道，人类的一切劳作归根到底都是追求利益的行为，我们的最终理想无非在于追求利益。

但是，我们的所谓"利益"并非单方面的，并非只肥身而不顾养心，或者只乐心而不顾养身，而是对于人生总体价值的追求。我们追求长远的、根本性的利益，并非暂时的、表面的。当然我们知道眼前

的一切作为，对于将来意味着什么，我们也不放过眼前的利益，但是一定要让眼前利益服从长远利益，这与急功近利者有着质的区别。

我们追求精神的不朽，我们十分看重于感觉时间。在我们的感觉中，生命是美好的，人生是美好的，我们脚踏实地地追求美好的人生。

第60节：第六章选择正确的人生目标(7)

而物理时间只作为我们的一个参考系数。生命之舟虽然维系于此，但它并不能直接反映人生的价值。我们的生年虽然难满一百，有的甚至只短暂瞬间，却放出了灿烂的光华。

抛弃急功近利，着眼未来，而又脚踏实地，那么，我们就永远年轻。

□懂得选择，懂得放弃

中国有句古话：有所为就有所不为。有所得，就必须有所失。什么都想得到，只能是生活中的侏儒。要想获得某种超常的发挥，就必须扬弃许多东西。瞎子的耳朵最灵，因为眼睛看不见，他必须竖着耳朵听，久而久之，耳朵功能达到了超常的境界；会计的心算能力最差，2加3也要用算盘打一遍，而摆地摊的则是速算专家。生活中也一样，当你的某种功能充分发挥时，其他功能就可能退化。

世间行业千千万万，哪行做好了都能赚钱。每天都有企业垮台、破产，每天同样也有新的企业诞生。担任任何一种行业的领导，都应经营你熟悉的行业，把它研究深、透，方能有所作为。

求职就业，你不必总是盯着热门行业。过去是360行，现在的行当更多，但没有一种是永远的热门职业。而且随着社会的变迁，旧的行业在不断消失，新的行业又不断产生。近10年来，就业市场中冒出不少新兴行业，像投资顾问、房屋中介经纪人、自由职业者等等，都吸引了大批就业人口。而一种新兴的职业之所以能在就业市场中独领风骚，是与社会经济发展和人们就业观念的转变息息相关的。一开始，它也许并不是热门，只是追求的人多了，才成了时尚。如果这时你想介入该行业，就应当充分考虑你的兴趣能力，你的就业磨合期、收益时限以及这一职业的未来前景。

为了求得一份收入丰厚的工作，有不少人放弃了个人的兴趣追求。做事情往往超负荷运转，个人空间极小。从社会对劳动力的不同

需求来看，这种选择无可厚非，但这往往并不是人们心目中最理想的选择。赚钱当然是必要的，但人们除了赚钱之外，对其他事物也有追求，如自由的时间，良好的健康，满意的人际关系和幸福的家庭等等。因此，一份相对自由的、能充分发挥个人聪明才智的工作将逐渐成为人们的首选择业目标。此时，人们就可能拥有更多灵活的时间，弹性安排自己的生活。这样的工作才是个性化的、理想的工作。

放弃其实是为了更好地得到，是在放弃中进行新一轮的进取，绝不是三心二意。

就拿股市为例。看着人家的股票直往上走高，整个股市牛气冲天，偏偏自己的几只股却被套牢了。想当初刚买也是一路上涨，本打算到一个价位就出货，看看势头那么好，就又捂了几天，谁想后来就开始跌，只是犹豫了一下，就跌回了买价。想到原本是可以赚一笔的，此时出手实在不甘，于是再等等，就这样套了进去，一路还不停地按股市专家的教导在低位补货，直到资金全部用尽，被深深套牢。看着股市人气旺盛，一片翻红，也心仪其中几种，无奈资金被占用光了，若将手中的抛出去，总觉得亏损太多，心有不甘，只好望洋兴叹。

其实，如果放弃手中的，在别的股票上重新投资，以盈补亏，未必不是一个补救的办法，何必要一直死守呢？中国的股市，向来讲行情，一轮一轮的，此起彼伏，一个个概念股轮着炒，大势已去时，及时回头，该抽手时就抽手，也许早就赚回来了。

不只炒股，生活也如此。有一个大学时的高材生，经过一段社会历练后，以前的那股锐气和豪情壮志自然是没有了，而是被累得一副不堪重负的样子。他怨自己当初选错了行业，到了一个不具有自己优势的陌生行业。

问他为什么不换换呢？他说，干了这么多年，付出了那么多，放弃这些，再从零做起，觉得亏。放弃了，以前不是白干了？眼睛满是何必当初的绝望。所以坚守，一直坚守，10年前如此，5年前如此，如

今更要不甘了。惟有死抗下去，绝不回头，听来多么英雄气短。何况还有疑虑：放弃了，再做别的，就一定能成功吗？所以他还是选择了等待。而他很多熟悉的朋友从零起步，现在已是大有所为。他的一位同学，5年前辞去一份收入不菲的工作开始创业，现在已拥有数千万资产的公司。

第61节：第六章选择正确的人生目标(8)

真正的强者，还要学会认输、学会放弃。放弃了才能再做新的，才有机会获得成功。这样的放弃其实是为了得到，是在放弃中开始新一轮的进取，绝不是低层次的三心二意。拿得起，也要放得下；反过来，放得下，才能拿得起。荒漠中的行者知道什么情况下必须扔掉过重的行囊，以减轻负担、保存体力，努力走出困境而求生。该扔的就得扔，生存都不能保证的坚持是没有意义的。

如果知道自己摸到的是一手臭牌，就不要再希望这一盘是赢家；在陷进泥潭时，要知道及时爬起来远远地离开那里，不会到蚊子法庭去讨回公道；上错了公共汽车时，要及时下车，去上另外的一辆。会认输是基本的生活常识，人不仅是知道进取，也要学会认输，知道放弃。进取和放弃同样重要。

□追求有价值的目标

在墨西哥海岸边，有一个美国商人坐在一个小渔村的码头上，看着一个墨西哥渔夫划着一艘小船靠岸，小船上有好几条大黄鳍鲔鱼；这个美国商人对墨西哥渔夫抓这么高档的鱼恭维了一番，问他要多少时间才能抓这么多?

墨西哥渔夫说：才一会儿功夫就抓到了。美国人再问：你为什么不呆久一点，好多抓一些鱼？墨西哥渔夫觉得不以为然：这些鱼已经足够我一家人生活所需啦！美国人又问：那么你一天剩下那么多时间都在干什么?

墨西哥渔夫解释：我呀？我每天都睡到自然醒，出海抓几条鱼，回来后跟孩子们玩一玩，再跟老婆睡个午觉，黄昏时晃到村子里喝点小酒，跟哥们儿玩玩吉他，我的日子可过得充实又忙碌呢！

美国商人不以为然，帮人出主意，他说：我是美国哈佛大学的企管硕士，我倒是可以帮你忙！你应该每天多花一些时间去抓鱼，到时候你就有钱去买条大一点的船，自然你就可以抓更多鱼，再买更多渔

船。然后你就可以拥有一个渔船队。到时候你就不必把鱼卖给鱼贩子，而是直接卖给加工厂，或者你可以自己开一家罐头工厂。如此你就可以控制整个生产、加工处理和行销。然后你可以离开这个小渔村，搬到墨西哥城，搬到洛杉矶，最后到纽约。在那里经营你不断扩充的企业。

墨西哥渔夫问：这要花多少时间呢?

美国人回答：15到20年。

墨西哥渔夫问：然后呢?

美国人大笑：然后你就可以在家当皇帝啦！时机一到，你就可以宣布股票上市，把你的公司股份卖给投资大众。到时候你就发啦！你可以几亿几亿地赚！

墨西哥渔夫问：然后呢?

美国人说：到那个时候你就可以退休啦！你可以搬到海边的小渔村去住。每天睡到自然醒，出海随便抓几条小鱼，跟孩子们玩一玩，再跟老婆睡个午觉，黄昏时，晃到村子里喝点小酒，跟哥们儿玩玩吉他!

人生中有时我们拥有的内容太多太乱，我们的心思太复杂，我们的负荷太沉重，我们的烦恼太无绪，诱惑我们的事物太繁重，大大地妨碍了我们，无形而深刻地损害着我们。

我们的人生要有所得，就不能让诱惑自己的东西大、杂、多，心灵里累积的烦恼太乱杂，努力的方向过于分叉，我们要简化自己的人生。我们要经常地放弃，要学会经常否定自己，把自己生活中和内心里的一些东西断然放弃掉。

如果我们永远凭着过去生活的惯性，日常世故的经验，固守已经获得的功名利禄，想要获取所有的权钱职位，什么风头利益都要去争，什么样的生活方式都让我们眼花缭乱，什么朋友熟人都不愿得罪，这样我们会穷于应付，把很多时间和精力都花在无谓的纷争和无

穷的耗费上。不仅自己的正常发展受到限制，甚至迷失自己真正应该前进的方向。

在人生的一些关口，我们的生命中会长出一些杂草，侵蚀我们美丽丰富的人生花园，搞乱我们幸福家园的田地，我们要学会对这些杂草铲除和放弃。放弃不适合自己的职业，放弃异化扭曲自己的职位，放弃暴露自己弱点缺陷的环境和工作，放弃虚名，放弃人事的纷争，放弃变味的友谊，放弃失败的恋爱，放弃破裂的婚姻，放弃没有意义的交际应酬，放弃坏的情绪，放弃偏见恶习，放弃不必要的忙碌压力。

第62节：第六章选择正确的人生目标(9)

除却我们人生田园里的这些杂草害虫，我们才有机会同真正有益于自己的人和事亲近，才会获得适合自己的东西。我们才能在人生的土地上播下良种，致力于有价值的耕种，最终收获丰硕的果实，在人生的花园采摘到鲜艳的花朵。

放弃得当，是对围剿自己藩篱的一次突围，是对消耗你精力事件的有力回击，是对浪费你生命敌人的扫射，是你在更大范围去发展生存的前提。

放弃得当，是对捆绑自己的背包的一次清理，丢掉那些不值得你带走的包袱，拿掉拖累你的行李，你才可以简洁轻松地走自己的路，人生的旅行才会更加愉快，你方才可以登得高、行得远，看到更美更多的人生风景。

□做个自由人

卢梭说过，在所有一切的财富中最可贵的不是权威而是自由。真正自由的人，只想他能够得到的，只做他喜欢做的事情。"没事汉，清闲人"即是中国古人富有哲理的处世哲学。自觉追求淡然恬然、荣辱不惊、毁誉不上心、按自己的原则做人，的确优哉游哉。人生一世，主观上不同的追求，决定人们不同的命运。有的人顺应己心，淡然恬然；也有的人，追求功名利禄，整天考虑别人如何评价自己，活得辛苦，一生疲惫。何不做一个自由自在的人呢?

在整个社会、人类群体之中，人是很"渺小"的，又是很"高大"的。要尽量把小我融入大我之中，必要时甚至可以达到忘我的境界。但在自然之"我"与精神之"我"这对关系中，又应强调精神之"大我"。物质生活贫瘠，精神生活却该富有；外界有许多有形无形的枷锁，精神意志却是自由飞翔。庄子说："泽雉十步一啄，百步一饮，不蕲畜乎樊中。神虽王，不善也。"山鸡宁愿十步或百步后才能寻到食物，也不愿意关在笼中做一只家鸡。帝王虽然神圣，却没有什么自

由。西方"存在主义"的代表人物萨特在他的《苍蝇》一剧中，借神仙来庇特之口说："神氏与国王都有痛苦的秘密，那就是人类是自由的。"萨特和庄子远隔万里，思想上却不谋而合，都体现了对自由的推崇。

1．自由本身是创造

自由是意志上的自由。一个人思想意志得到了自由，他就能够焕发出极大的创造力。释放出思想的火花，就会得到许多收获。萨特又说："一旦自由在一个人的脑子里爆炸开，上帝对这个人也就无能为力了。"

2．自由是个性

一个人无论套着多重的枷锁，只要他的思想意志是自由的，他就是一个自由人。一个人有了自由，他就会有独特的生活态度、生活方式。有个性的人汇集起来成为集体，国家和民族肯定是欣欣向荣、充满蓬勃生机、繁荣昌盛的面貌。

3．自由是财富

有人这样说，自由是宝贵财富。"清闲人"不是游手好闲，而是精神自由的人。"放弃自己自由的人，就是放弃自己做人的资格，放弃做人的权利，甚至放弃自己的尊严。"自由不是随心所欲，任何自由都是有限度、有规划的，在"自由世界"中所谓地球人是不存在的。

4．自由是顺心尽兴

怎样才能顺心尽兴?不是"不学无术"，而是有所追求，不贪心，不怒发冲冠；要顺心，但是不违心，不同流合污。人生无论是大的还是小的，总要在追求什么，完全浑浑然无所求的人几乎没有。人要生存，要生活，就离不开物质条件，适当的物质追求也是无可厚非、天经地义的。即使功名利禄，只要是付出而得，也是受之无愧的。但是对物质追求，如果贪心不足变成永无止境，并以此来作为人格追求、价值追求，必然贪心不足蛇吞象。要真正做到"顺心尽兴"，《吕叔简

语》中有一句话可以说是养心第一法，即：置宝贵、贫贱、生死、常变于度外，此乃洒脱人生。

养心就是修心，修心才能顺心。不"顺心"就是压抑自己，克服自我。中国人的德性，一贯视"克己复礼"为维护统治者至高无上的权利，为自我德性的完善，它可以从肉体到精神来伤害自己和别人。例如女人的"三寸金莲"这种古老的封建文化习俗使女人们忍受着千般痛苦，真正是泪洒衣襟、血沾裹脚布。女人们为了封建礼教、男人的虚荣、家族的光彩，摧残着自己的身心健康，也扭曲了自己美好的心灵。因此，"克己复礼"是不宜提倡的。这种"奉献"是封建王朝的产物，当今也要奉献，但不能亏。奉献作为一种社会道德、伦理道德精神，它本身是高尚、纯洁的，也是每个凡人或多或少要做的。所以不仅社会要提倡这种精神，作为个人修养，"修身养性"，都可努力去做。《十五的月亮》歌词中"军功章有你的一半"，是赞扬边防战士之妻为祖国做出的奉献，公平地衡量了"一半"加"一半"的分量，妻子的心理自然有一份骄傲和满足。现实生活中，人在内心的满足是健康极其重要的保证。因此，人生不可因压抑人性、克服自由而违背了自然，辜负了自己，甚至摧残了人生。

第63节：第六章选择正确的人生目标(10)

5．自由也是和谐

既然知道自由的可贵和重要，人们就会珍视它，并自觉地维护自由，以创造更加和谐的局面。

充分给自己广阔的空间，不要让别人左右自己。

曾有一位干部，他的工作极忙，一天到晚参加会议，接打电话，翻阅文件，可以说是"两眼一睁，忙到熄灯"，完全没有一点心灵上的自由，简直成了一台机器。有人劝他，过度的紧张会引起心脏病和动脉硬化，应该生活得自由些、轻松些。他试着这样做，可是觉得没事干时更难受，还不如多干点事痛快。

其实，工作忙与不忙和心理紧张与不紧张，两者之间是有关系的，但并非一回事。有人工作很忙，其心理却不一定十分紧张；有人工作不太忙，而心理却可能很紧张。这是因为人的特点有所不同。人可以分为两种类型，一种是"赛马型"，整天承受压力，只有过着紧张、忙碌的生活才感到舒心；另一种是"乌龟型"，要求在和平、安逸、轻松的环境中生活。如果你属于赛马型，那么就能承受工作的忙碌而不必放慢生活节奏，减少工作量。紧张与不紧张，就像鞋子的大小一样，只有穿在自己的脚上才知道。所以，我们不必按照别人的方式去生活，只要自己过得舒服即可。

□不为活给别人看

有个人一心一意想升官发财，可是从年轻熬到斑斑白发，却还只是个小公务员。这个人为此极不快乐，每次想起来就掉泪，有一天竟然号啕大哭起来。

一位新同事刚来办公室工作，觉得很奇怪，便问他到底为什么难过，他说："我怎么不难过？年轻的时候，我的上司爱好文学，我便学着做诗、学写文章，想不到刚觉得有点小成绩了，却又换了一位爱好科学的上司。我赶紧又改学数学、研究物理，不料上司嫌我学历太

浅，不够老成，还是不重用我。后来换了现在这位上司，我自认文武兼备，人也老成了，谁知上司又喜欢青年才俊，我……我眼看年龄渐高，就要退休了，一事无成，怎么不难过？"

可见，没有自我的生活是苦不堪言的，没有自我的人生是索然无味的，丧失自我是悲哀的。要想拥有美好的生活，自己必须自强自立，拥有良好的生存能力。没有生存能力又缺乏自信的人，肯定没有自我。一个人若失去自我，就没有做人的尊严，就不能获得别人的尊重。

活着应该是为了充实自己，而不是为了迎合别人的旨意。没有自我的人，总是考虑别人的看法，这是在为别人而活着，所以活得很累。有些人觉得：老实巴交，会吃亏，被人轻视；表现出众，又引来责怪，遭受压制；甘愿瞎混，实在活得没劲；有所追求吧，每走一步都要加倍小心。家庭之间、同事之间、上下级之间、新老之间、男女之间……天晓得怎么会生出那么多是是非非。你和新来的男同事有所接近，有人就会怀疑你居心不良；你到某领导办公室去了一趟，就会引起这样或那样的议论；你说话直言不讳，人家必然感觉你骄傲自满、目中无人；如果你工作第一，不管其他，人家就会说你不是死心眼太傻，就是有权欲野心……凡此种种飞短流长的议论和窃窃私语，可以说是无处不生、无孔不入。如果你的听觉视觉尚未失灵，再有意无意地卷入某种漩涡，那你的大脑很快就会塞满乱七八糟的东西，弄得你头昏眼花、心乱如麻，岂能不累呢?

从前，有一个士兵当上了军官，心里甚是欢喜。每当行军时，他总喜欢走在队伍的后面。

一次在行军过程中，他的敌人取笑他说："你们看，他哪儿像一个军官，倒像一个放牧的。"

军官听后，便走在了队伍的中间，他的敌人又讥讽他说："你们看，他哪儿像个军官，简直是一个十足的胆小鬼，躲到队伍中间去了。"

军官听后，又走到了队伍的最前面，他的敌人又挖苦他说："你们瞧，他带兵还没打过一个胜仗，就高傲地走在队伍的最前边，真不害臊！"军官听后，心想：如果什么事都听别人的话，自己连走路都不会了。从那以后，他想怎么走就怎么走了。

第64节：第六章选择正确的人生目标(11)

人要是没了自己的主见，经不起别人的议论，那么就会一事无成，最后自己都不知该怎么办。我们若想活得不累，活得痛快、潇洒，只有一个切实可行的办法，就是改变自己，主宰自己，不再相信"人言可畏"。

我们每个人绝无可能孤立地生活在这个世界上，几乎所有的知识和信息都要来自别人的教育和环境的影响，但怎样接受、理解和加工、组合，是属于你个人的事情，这一切都要独立自主地去看待、去选择。谁是最高仲裁者？不是别人，而是你自己！歌德说："每个人都应该坚持走为自己开辟的道路，不被流言所吓倒，不受他人的观点所牵制。"让人人都对自己满意，这是个不切实际、应当放弃的期望。

我们周围的世界是错综复杂的，我们所面对的人和事总是多方面、多角度、多层次的。我们每个人都生活在自己所感知的经验现实中，别人对你的看法大多有其一定的原因和道理，但不可能完全反映你的本来面目和完整形象；别人对你的反映或许是多棱镜，甚至有可能是让你扭曲变形的哈哈镜，你怎么能期望让人人都满意呢？

如果你期望人人都对你看着顺眼、感到满意，你必然会要求自己面面俱到。不论你怎么认真努力，去尽量适应他人，能做得完美无缺，让人人都满意吗？显然不可能！这种不切合实际的期望，只会让你背上一个沉重的包袱，顾虑重重，活得太累。

一位画家想画出一幅人人见了都喜欢的画，画毕，他拿到市场去展出。画旁放一支笔，并附上说明：每一位观赏者，如果认为此画有欠佳之笔，均可在画中涂上记号。晚上，画家取回画，发现整个画面都涂满了记号--没有一笔一画不被指责。画家十分不快，对这次尝试深感失望，他决定换一种方法去试试。画家又摹了一张同样的画拿到市场上展出。可这次，他要求观赏者将其最为欣赏的妙笔标上记号。

当画家再取回画时，画面又被涂遍了记号，一切曾被指责的笔画，如今却都换上了赞美的标记。

我们无法改变别人的看法，能改变的仅是我们自己。每个人都有每个人的想法，每个人都有每个人的看法，不可能强求统一。讨好每个人是愚蠢的，也是没有必要的。与其把精力花在一味地去献媚别人、无时无刻地去顺从别人，还不如把主要精力放在踏踏实实做人、兢兢业业做事、刻苦学习上。改变别人的看法总是艰难的，改变自己总是容易的。

有时自己改变了，也能恰当地改变别人的看法。光在乎别人随意的评价，自己不努力自强，人生就会苦海无边。别人公正的看法，应当作为我们的参考，以利修身养性；别人不公正的看法，不要把它放在心上，以免影响今后生活的心情。

□不要盲目崇拜任何人

盲目的崇拜会导致盲目的跟从。一个人如果养成了这种盲目跟从的习惯，就会变得碌碌无为。

一名佛教徒遇到了难事，去寺庙里求观音。走进庙里，发现观音像前也有一人在拜，那个人长得和观音一模一样。

"你是观音吗？"

"是。"那人答道。

"那你为何拜自己？"

"因为我也遇到了难事。"观音笑道，"可我知道，求人不如求己。"

这是一则有关佛的趣谈，它让人深思，让人回味。

想来凡人之所以为凡人，可能就是因为遇事喜欢求人；而观音之所以为观音，大约就是因为遇事只去求己吧。在现实生活中，如果人人都拥有遇事求己的那种习惯，也许人人都会成为自己的观音！

拿破仑年轻的时候，一次到郊外打猎，突然听见有人喊救命，他快步走到河边一看，见一男子正在水中挣扎。这河并不宽，拿破仑端

起猎枪，对准落水者，大声喊道："你若再不自己游上来，我就把你打死在水里！"那人见求救已无用，反而更添一层危险，便只好奋力自救，终于游上岸来。

拿破仑拿枪逼迫落水者自救，是想告诉他：自己的生命本应该是自己负责的，惟有自己负责的生命才是真正有救的生命。

第65节：第六章选择正确的人生目标(12)

崇拜和向别人求助容易让你盲从，失去自己的判断，我们往往轻信所谓的专家而不信任自己。在日常生活中，自己好不容易建立起来的信心和计划，只要专家一句话就被轻而易举地否定掉了。生物界有一种奇怪的虫子，叫列队毛毛虫。顾名思义，这种毛毛虫喜欢列成一个队伍行走，最前面的一只负责方向，后面的只管跟从。生物学家法布尔(JeanHenriFabre)曾利用列队毛毛虫做过一个有趣的实验：诱使领头毛毛虫围绕一个大花盆绕圈，其他的毛毛虫跟着领头的毛毛虫，在花盆边沿首尾相连，形成一个圈。这样，整个毛毛虫队伍就无始无终，每个毛毛虫都可以是队伍的头或尾。每个毛毛虫都跟着它前面的毛毛虫爬呀爬，周而复始。直到几天后，毛毛虫们被饿晕了，从花盆边沿掉了下来。毛毛虫的失误在于失去了自己的判断，盲目跟从，进入了一个循环的怪圈。

人生犹如一个大战场，你的面前也只有两条路：要么成功，要么失败。任何人的成功，都需要做出大量的努力，都是没有捷径可走的。

在一次著名企业家报告会上，有一位年轻人向做讲演的企业家提出这样一个问题："能不能给我们年轻人指示一条成功直线，让我们少走弯路呢？"

这位企业家干脆利落地答道："成功就像山顶一样，哪里有什么直路可以走呢？"

事情就是这样，热衷于寻找捷径的人，往往在稍微碰到一点困难的时候，心中就打退堂鼓，结果转来转去，总在山腰里打转。

即便成功有捷径，也是为很多有真正思想的人所不齿的，因为那样得来的成功，往往不能代表自己的价值。

法国作家大仲马的儿子小仲马刚开始写作的时候，寄出的稿子总是碰壁，于是大仲马便对小仲马说："你在寄稿时，写上"我是大仲马

的儿子"，或许情况就会好多了。"

可以说大仲马给儿子提供了成功的捷径，但是小仲马却固执地说："不，我不想坐在你的肩头上摘苹果，那样摘来的苹果没味道。"年轻的小仲马不但拒绝以父亲的盛名作敲门砖，而且还不露声色地给自己取了十几个其他姓氏的笔名，以避免那些编辑先生们把他和大名鼎鼎的父亲联系起来。

面对那些冷酷而无情的一张张退稿笺，小仲马没有沮丧，仍在不露声色地坚持创作自己的作品。他的长篇小说《茶花女》寄出后，终于以其绝妙的构思和精彩的文笔震撼了一位资深编辑，《茶花女》出版后，小仲马声名鹊起。

崇拜别人容易让你上当受骗。一个聪明人决定开始一项冒险，他大胆地预测一场万众瞩目的球赛(有很多人赌球)。他发出10万封电子邮件，其中的一半预测甲队胜利，而另一半预测甲队失败，无论如何，他总会说对一半。然后下一次，他又开始预测一场新的比赛，这一次他只给上次说对的那5万人发信，不再理会其余的5万人，预言当然还是胜负各占一半；接着再把这个游戏进行下去。在经过了三四次后，他已经在5千多人或者数千人中建立了极高的威信，许多人开始重视的他的威信，这家伙神了，说得这么准！他会收到很多反馈，随着名气的增大，总会有新的崇拜者加入到队伍中来。这时他开始收费，然后再继续向上次说对了的人群预测。由于"预测"结果惊人的准确，他的铁杆崇拜者付给他越来越多的报酬。这个家伙成为一个名利双收的"专家"。

虽然这个故事对众多真正的专家颇有不敬，但就是真正的专家也难免有犯错的时候。专家只是意味着对现有资料、知识占有得比较充分，过去曾经做出过成绩，在这个领域中有着一些超乎常人的判断力而已，并不意味着他事事完全正确。因此，不要迷信任何人，崇拜任何人。

我们可以尊重专家的意见，在他的基础上前进，但千万不要把他看作不可逾越的高峰。相信自己，才是最重要的。

□不要活在别人的价值观里

也许，你在工作上是一个全心投入的人，而且几乎是到了鞠躬尽瘁的地步。主管交给你的任务，你从来不打马虎眼；要求你额外超时加班，你也毫无怨言；同事拜托你的事，不管是不是你分内的职责，你总是不忍拒绝。其实，你早已忙得分身乏术，焦头烂额，但你还是强打精神说："没事！没事！"没有人知道你累得半死，但是，你就是不愿开口对人说"不！"

第66节：第六章选择正确的人生目标(13)

大多数的时候，我们是碍于情面而不敢说"不"，或者因为不好意思说"不"，结果很多原本明明不该是自己的事，统统落在自己头上。要不就是所做的事大大超过自己的能力负荷，让自己面临崩溃的边缘。

做老板的都喜欢全力拼搏的员工，但你可知道，如果你一心讲究牺牲奉献，处处想讨好别人，做一般人心目中的模范员工，最后你可能会丧失自我。

最明显的现象莫过于：你总是强迫自己做一些你并不想做的事，即使有不满的情绪，你也强忍去做。你认为别人把这些事情交给你做，是因为看得起你，信任你的能力。如果你一旦拒绝，别人就会怪罪你，批评你不善于与人合作，使你产生一种罪恶感。总而言之，你不希望你的印象被别人大打折扣。

在一个团体中，这种"讨好"的心理是可以理解的。行为心理学家称这种举动为"寄生依赖者"--企图凭借外在的人和事来提升自我的价值。然而，行为心理专家发现，绝大多数寄生依赖者都不快乐，他们内心很容易焦虑。这种人往往过度依赖别人的期望，活在别人的价值观里，渴求别人赞美来寻求自己的定位。如果不能得到好评，他们就会自责，怀疑自己是不是出了什么差错？根据分析，很多"工作狂"都是寄生依赖者，他们每天工作动辄超过十几个小时，就连节假日也不放过，他们兢兢业业，牺牲了个人的休闲以及与家人相处的时间。在他们全心全力投入工作之际，却日渐疏离了与家人的关系。这种过度依存于工作的工作狂，就像是沉迷于赌博或宗教信仰一样，行为完全被控制。

对工作狂而言，一旦不必工作，拥有了自由，就好像是遭人遗弃。所以，任何事他都想一手包办，那样可以让他觉得被人爱戴，代表自己是不可或缺的。你劝他："何必那么累？有些事可以交给别人做

嘛！"他会用更坚定的语气回答你："我不做不行！除了我，还有谁能做？"表面看来，工作虽然是束缚，捆绑他动弹不得，其实反而让他觉得安慰，令他产生被人关心、被人需要的满足。因为他相信，当他工作卖力的时候，别人才会注意到他的一言一行。

还有的人，则是缺乏自信，担心拒绝别人，好像就表示自己太懒惰，太不通情理，会遭受责骂。他们害怕别人的权威，为了博取好感，维持与别人的关系，即使是无理的要求，也只得点头说"好"。

心理专家同时指出，比较起来，女性似乎比男性更容易成为寄生依赖者。因为女性从小就被教导要"服从""听话""温顺"，当别人有所要求时，"拒绝"是一种不礼貌的行为。因此，很多女性长大以后，周旋在丈夫、儿女、公婆、老板之中，她们极力扮演好各种角色，处处讨好别人，一旦发现自己力不从心，就会陷入极度沮丧的情绪中。

事实上，我们常常过度在乎自己对别人的重要性。我们常常听到调侃别人的一句话："没有你，地球照样在转动。"这句话的意思是说，没有什么人是不能被取代的。如果你把每一件事都看成是你的责任，妄想完成每一件事，这根本是在自找苦吃。你真正该尽的责任是，对你自己负责，而不是对别人负责。你首先应该认清自己的需求，重新排列价值观的优先顺序，确定究竟哪些对你才是真正重要的。把自己摆在第一位，这绝不是自私，而是表明你对自己的认同。

你虽然赞成这种说法，可是觉得还是有些为难，你不知道该如何开口说"不"。真有那么困难吗？其实那是我们人的本能。心理学家说，人类所学的第一个抽象概念就是用"摇头"来说"不"。譬如，一岁多的幼儿就会用摇头来拒绝大人的要求或者命令，这个象征性的动作，就是"自我"概念的起步。

"不"固然代表"拒绝"，但也代表"选择"，一个人通过不断的选择来形成自我，界定自己。因此，当你说"不"的时候，就等于说"是"，你是一个不想成为什么样子的人。

勇敢说"不"，这并不一定会给你带来麻烦，反而是给你减轻压力。如果你现在不愿说"不"，继续积压你的不快，有一天忍耐到了极限，你失控地大吼："不"，面对难以收拾的残局，别人可能会反过头来不谅解地问你："你为什么不早说？"

如果你想活得自在一点，有时候，你可以勇敢地站出来说"不"。记住，你不必内疚，因为那是你的基本权利。

第67节：第七章节制欲望，健康生活(1)

第七章节制欲望，健康生活

养成好的生活习惯是健康的前提条件之一，这也说明健康掌握在自己手中。虽然人的健康是由先天遗传因素与后天生活方式共同决定的，但某种长期的行为方式，会使遗传因素变质。这需要人用坚强的意志和毅力去掉陋习，培养符合科学规律和自身情况的生活习惯，敢于并善于同命运抗争。古人云"我命在我不在天"就是这个道理。

□俭朴的人生才有活力

俭朴的生活方式，会使一个人内心感到充实。我们常说知足常乐，有恬淡修养的人，他在物质的需求上永远会满足；而物欲越多，想要享受和占有的也越多，他的内心就会感到越空虚。一个内心有空虚感的人，就是一个贫穷的人，所以富有或贫穷，并不是看他拥有多少财富，而在于是否有节俭的习惯。一个节俭的人，他是富有的；一个浪费的人，他永远不会富有，且内心常贫穷匮乏。

俭朴的人，生活单纯，懂得集中精力，他们不奢侈浪费，深知无欲则刚的道理。俭朴使一个人能集合精力和财力，去创造更多有益于社会大众的事业。无论是企业家或慈善家，他们都深谙此道，作为一个普通的人，俭朴更是知足喜乐之道，所以勤俭是我们中国人一向重视的生活智慧。

节俭是我们亟待恢复的生活智慧。我们用了数十年的时间，在田里、在工厂、在海边、在山中努力工作，造就了今天的经济奇迹。过去的生活水准是低下的，现在提高了；过去的建设是简陋的，现在不论在软件、硬件都相当进步。

今天，在新的形势下，我们应该让自己更勤奋。不仅要努力劳动，更要在科技上有所发挥；不只是像过去那样，靠单打独斗的"打拼"，更要群策群力的合作；不只是在科技硬件上建设，更要在软件、

文化上下工夫；我们不只是寻回过去的朴实之风，更要有博雅的气度。总之，不只是要恢复节俭的习惯，更要赋予节俭新的价值观念。

勤俭是一种人生哲学，也是一种智慧和能力。勤俭是由勤奋与俭朴二者组成，如何培养勤俭的智慧呢?

要培养单纯的生活态度。一个人年纪越大，越会理解单纯的思想和言行，懂得用简单的方法去处理复杂的事情，于是会显得很自然、很开朗。"万事都以单纯为美德"，"天下所有的事情，都以简易为最好的境界"。历史上许多成功的人，都沉静温良，朴质无华，简易单纯。

要培养恬淡的心境。恬淡的反义词是贪婪。一个贪婪的人是好高骛远的、物欲心重的，而恬淡的人，他的平常心中有一种自在感，肯脚踏实地一步一个脚印去工作，而不是每天在那里挑剔。而守住一颗平常心，何其容易!

人生最大的苦恼，不在自己拥有的太少，而在自己向往的太多。向往本不是坏事，但向往的太多，而自己能力又不能达到，则会构成长久的失望与不满。在对环境、对自己都长久感到失望与不满的情形之下，就产生了自卑、疑惧的心理和对环境的戒备及内心的紧张。

对那些太急于求利或急于求功的人们来说，他们有必要学会一份"心灵上的舒展"，这种舒展就是让自己能把一切看淡些、轻松些，不要期望得太高，不要过分地求全。固然，在正常的情形之下，我们都应该要求自己上进，要求自己做事要成功，但是在这一切要求之上，还必须有另一种要求来使它平衡，这要求就是使自己"量力而行"、"轻松平淡"。一个人凡事能看光明面，他不需要外在的肯定，就能自我成长；他不需很多物质的东西来满足，就能活得自在。一个俭朴的人，他对物质、自然资源的消耗，将降到最低点，他从不向外索取什么，并且还无私地奉献，因此，他堪称是一部最省油、性能最好的车子。

俭朴的人生，也是最有活力的人生。

□有节制地生活

随着现代社会生活的日趋紧张，每个人的生活似乎都越来越不规律。不规律的生活使我们仿佛置身于另外一个紧张的环境，犹如在一次旅途中，忙忙碌碌，无法放松和安宁，同时还在影响着我们的身体健康。

第68节：第七章节制欲望，健康生活(2)

德国大哲学家康德，在这个世界上走过了八十多个年头。他一生致力于哲学问题的研究和思考，终生未娶，也绝少旅行，更没有所谓的社交，他的生活就像苦行僧一样。

他每天走出朴实无华的书房，徒步到大学，几十年如一日，生活规律毫不变化。而他对时间的控制，分秒不差，人们甚至以他为定时器。

他每天早晨5点起床。每天下午都要在一条街道(后来被命名为"康德小道")上散步，当地居民按照他出来的时间校正手表。他晚上大约10点睡觉。这个严格的规律，他始终严守不渝，确实是常人难以做到的。

每天早晨，5时将到，他的仆人出现在床头，说："先生，起床的时间到了。"只要一听仆人这样叫他，即使他前一天晚上因急事睡得很晚，也总是一跃而起。有一次，康德对他的仆人说："我最感自豪的是：每天早晨起床时，从未让你叫过第二遍。"

可在他极其规律，似乎有些克板的生活表面下，他的内心却丰富多彩，充满了各种奇妙的思想和理论。

中国人向来认为生活应该是有规律的，"日出而作，日落而息"是千百年来的生活规律；同时还讲究"一年之计在于春，一日之计在于晨"妥善安排一年的工作，更注意每一天生活的安排，这才有"勤劳能干的民族"的美誉。

有一种人每天早上赖在床上，不肯离开被窝，因为"早上明媚春光好，正是睡觉好天气，"一直呼呼大睡到中午，两顿饭连着一起吃，磨磨蹭蹭到了下午，这儿一转那儿一晃，又到了晚上。此类人自诩为"夜游神"。晚上对他来说可谓大好时光，有点上进心的便开始上网、学习、做论文，缺乏上进心的便去过各种夜生活：泡吧、唱歌、蹦的、喝酒，或者干脆找一些人海天阔地瞎吹牛、聊天、侃大山、摆"龙门

阵"；高雅的人进茶秀，想锻炼的进桑拿、打保龄、玩台球，低俗的进那些昏天暗地的舞厅，抱着一个女人瞎跳一气……

每天玩到眼冒金星、双腿酸软、疲乏无力、全身像散了架似的回到家里，满身烟味、酒味、汗味、男人味、女人味、往床上一躺，呼呼大睡，一直睡到第二天中午再开始那种恶性循环。

报纸上写北京现在流行一种时髦的换血疗法。此法在那些发了财的、有了地位的、年龄大概在35岁左右的男人中间非常盛行。

这种人往往都是所谓的成功人士。为了事业成功，没日没夜地忙，饥一顿饱一顿。成功之后又天天都是馆子饭店，吃得那些鸡鸭鱼肉、山珍海味无法消化，聚到身上变成了肥肉，尤其积在腹部，像怀孕四五个月的孕妇。

这些人听说现代人的血液都有问题，太混沌、太有杂质，于是为了自身健康，便到医院花上个四五万块钱来换个血，钱虽然花了，可买来的却是健康！

换完血的他们精神抖擞地去奋斗，同时又开始自己类似于居无定处、食无定点的无规律生活。

美国篮球天皇巨星迈克尔·乔丹有一次对采访他的记者说："我的生活非常规律，我从没在8点以后起床。"正因如此，他才很好地保持着身体健康，即使几年不打篮球，重新又回到篮球场上时，仍能永夺三次NBA总冠军，这跟他生活有规律有很大关系。

有研究者说，乔丹身上的肉几乎完全是肌肉，他的脂肪含量是球员里最少的。假如他生活不规律，晚上不睡觉，白天不起床，又整天胡吃海喝，没有规律，恐怕他就会像另一个NBA球员消恩·坎普一样胖到跳不起来投篮了！

基佐曾经说："不和太阳同起的人，不会得到当日的快乐。"

一个生活不规律的人，不是一个健康状况良好的人。

鲁迅先生的一生，对我们应该是很有启迪的。在他成为思想文化泰斗之后，整天拜访他的人络绎不绝。有向他求教的，有让他帮忙

的，还有想来害他的。每天他几乎都在忙忙碌碌中度过，和客人们谈话、抽烟。每每送走客人，已是夜深人静，可他这时却打开台灯，铺开纸张，要开始他一天的工作。每每许广平和孩子睡醒了好几次，他还在台灯下一边抽烟一边写作。

第69节：第七章节制欲望，健康生活(3)

长期这种无规律的生活，严重影响了他的身体健康，积劳成疾，终于一病不起。请来医生诊断：他的肺病已是十分严重，1936年10月19日，终因肺病，55岁便与世长辞。

假如鲁迅先生生活规律一些，谁能断定他会这么早离开这个世界。

所以生活规律，无非就是指一个人应有计划，有时间概念而且有节制地生活。只要行为得当，有所节制，精力会一天比一天旺盛，逐渐地充满血气，使生命力更加强劲；反之，生活不规律，工作时忘乎所以，几天几夜不休息，休息时又几天几夜不起床，生活无节制，精力就会一天比一天衰弱，生命力受到了影响，便谈不上身心健康了。

□忌暴饮暴食

生活中有很多人喜欢暴饮暴食，这是非常不好的生活习惯。现代人的很多疾病，都跟暴饮暴食有很大关系，比如全社会为之担忧的肥胖问题，就是由暴饮暴食造成的。

如果一个人吃得太饱，喝得太多，一方面使胃肠的负荷大大增加，消化系统不得不承受沉重的压力，身体资源全部要被调动到消化食物的工作中去，因而使人处于一种疲惫乏力、昏昏沉沉、没精打采的状况中。

另一方面，过饱又会把多余的营养存于皮下，尤其是堆积于腹部。人人都为自己有一孕妇的肚腹而发愁、烦恼，不管是男人还是女人，都为这种体形而感到不舒服。很多人把目光会转向市面上大量的减肥药。但减肥药、减肥茶这些东西并不可信，因为有很多人吃了是瘦了下来，但却把身体的其他功能给破坏了，更可怕的是它还会反弹！至于市面上的那些瘦身器材，非有恒心者不能达到，痛苦！

美国得克萨斯州大学的马沙洛博士做了一个这样的实验：把一群实验鼠分成3组，第一组任由它们随便吃，想吃多少就吃多少；第二组

把食物减下4成；第三组也是随它们吃多少，但蛋白质摄取量减半。

结果两年半之后显现出来，第一组老鼠的存活率只有13%，第二组老鼠的存活率高达97%，第三组老鼠的存活率也只有50%。

这个关于老鼠的实验似乎证明了中国人在饮食上的一个经验："吃饭七分饱。"要想活得好活得老，吃饭就只能吃到七成饱。

加州大学洛杉矶分校的沃尔弗德博士曾说："减低营养是人类迄今所知的温血动物减缓衰老、延长寿命的唯一途径。"这个论点同样适用于人类。根据有关实验显示，限制食量可以大大地延缓生理上的衰老和免疫系统的失效，很清楚，即吃得少，活得久。

兰利曾说："好食者用牙齿挖掘自己的坟墓。"话虽有些恐怖，但道理却是很正确的。

既然我们知道吃得少有益于人体健康，可生活中的暴饮暴食者为何如此之多呢？原因如下：

(1)自暴自弃。对生活绝望的人，遭遇到了挫折或失败的人会在饮食上自我放纵，暴饮暴食，因为他们无所顾忌。正如中国人所调侃"连死都不怕，还怕吃么？"

某姑娘无论怎么注意，她的体型一直在发胖变粗，尝试了锻炼、吃减肥药、节食、不喝饮料等方法之后，一点效果没有，此姑娘开始绝望，她不再节食，放开胃口大吃特吃，决定把自己失去的损失夺回来。而这样做，不但会更加发胖，甚至会对身体健康产生影响。

(2)发泄。很多人把暴饮暴食当作发泄的手段，如某男在单位上被老板训斥一次，回家之后便暴饮暴食，一直把自己吃到腹中胀疼，非得吃消化药，才不至于再去想自己那可恶的老板，因为他的全部思想被滚胀的肚皮给占满了，他无暇顾及其他了。

(3)报复。很多女人通常把疯狂购物和暴饮暴食当作报复男人的手段。

某女，一日发现自己的男友与另一女人厮混，她气不打一处来。找到一家餐馆，要了很多东西，比如鸡大腿，她使劲地撕扯鸡大腿，

并用刀子狠狠地剁，恨恨地吃，直到吃得坐不下来，这才怒气全消地离去。

(4)经历过饥饿或食不果腹。这种人暴饮暴食是完全可以理解的，比如街上的流浪汉，吃了这顿饭还不知下顿饭在什么地方，所以他需要的是吃饱吃撑，一顿能管好几顿呢。

第70节：第七章节制欲望，健康生活(4)

(5)斗气攀比。通常在饭店里那些暴饮暴食的人都是出于斗气，争面子，不让对方比下去，所以就猛吃猛喝，全然不顾以后如何。

美国有一个讽刺小说叫《七把叉》，说的是在资本主义社会，人们穷极无聊之时便想到举办一场看谁吃得多的大赛，真是害人，为了取得冠军，主人公最后竟撑得眼珠爆裂，惨死在领奖台上，荒诞！

一个人只要清楚自己为什么会暴饮暴食的原因后，就应该想办法改正自己的这个毛病。因为长期的暴饮暴食对一个人的身心健康有很大的影响。

要保持生命的活力，必须遵守两大要点：

1．不做没必要浪费精力的行为

如果你一日三餐都吃得太饱，这本身就是浪费精力的行为。你得花很多时间去慢慢消化你的食物，蠕动的肠胃将分散你的精力。如果你发胖了，你又得花很多精力去消除身上的赘肉；如果你因暴饮暴食而处于情绪低落状态，你又得花大量精力去抚慰自己沮丧的心灵。

2．令身体的运动处于至善至佳状态

让身体处于最佳状态，最重要的就是控制自己的饮食。你应当制定一个原则：吃饭七分饱。同时应坚持多餐少食的饮食习惯，吃饭的内容是多蔬菜少肉食，吃饭的原则是多嚼少食，饭后的节目是多动少静。这就可以使你全身的运动处于最佳的状态。

□千金难买一笑

你会不会笑？很多人都会嗤之以鼻，谁还不会笑？既然如此，为什么生活中有那多整天不是板着脸一本正经，便是愁眉苦脸一脸阴郁的人呢？

亚里士多德说过："生活中有一种东西是不可或缺的，那就是安排休息与玩笑的时间。"

罗克尔医生说："在笑声中，还存在着某种惬意的膨胀作用，如果从心理学和生理学的角度综合分析，笑是一种嬉戏，一种呼吸运动，一种生理和心理上的"喜形于色"。"

叔本华建议人们，为了幸福，必须具有"诙谐的性格，因为这种优良的品质能立即带来好处。"他还说，"愉快随时带来益处，它好比幸福的现金支票。"

有一句话可用来评价生理的笑：健康来自笑。

病痛的人绝对不会笑。要想笑得很好，就必须身体好，因为体弱多病者往往多愁善感。而笑能祛病延年，笑能使人免除痛苦。有时候，笑可以治愈病痛……

中世纪的法国，有一天王子吃鱼，不小心把鱼刺吃下去，鱼刺卡在喉咙里，宫廷医生们束手无措。这时来了一个小丑，他一个劲儿地给王子扮各种鬼脸，逗得王子情不自禁地哈哈大笑，终于吐出鱼刺。

在西方有一则这样的谚语："我笑，因为我很愉快，我之所以愉快是因为我爱笑。"

心理学家柏格森认为，滑稽是人类独有的特性，离开人的本性，就不存在滑稽。

笑不仅是驱除忧愁、烦恼，使人愉快的灵丹妙药，同时还是与人打交道的润滑剂。

在业务往来和社交场合中，笑能带来许多意想不到的效果。笑，使人变得善良友好；笑，让人觉得喜庆吉祥；笑，让人感到亲切自然；笑，表明你心怀坦荡。所以当你笑的时候，别人才会把你当作朋友，才能向你敞开心胸。

笑的类型很多，最有效最富感染力的笑是富于幽默的笑。幽默是一种带有感情因素的滑稽。

有人说，幽默与笑是情同手足的姐妹。那些开朗机智、风趣幽默的人最引人注目。如果你能左右场上气氛，大家自然而然地就会喜欢你这个幽默的人。

幽默可以在不伤害对方的感情下达到自己的目的。以开玩笑的方式提出自己的要求，这样会避免被拒绝的窘困和尴尬；如果对方不能满足这一要求也会用开玩笑的方式予以拒绝，这样任何一方都不会感到为难，自尊心也不会受到损害。

英国首相威尔森在竞选演说时，忽然有个故意捣乱的家伙，高声地打断他："狗屎！垃圾！"威尔森却抱以宽容的一笑，安抚地说："这位先生，我马上就谈到您提出的脏乱问题了。"这引起了人们的哄堂大笑，捣乱者一下子哑口无言了。如果他此时发火，却只能将自己处于难堪的境地，并且还会被人认为心胸狭窄。微微一笑是解决很多难于处理情况的有效手段之一。

第71节：第七章节制欲望，健康生活(5)

如果有人发问而你又不愿意回答时，你可以微微一笑，避免自己的无礼。

初次见面的人，微微一笑，可解除精神和肉体的紧张，给人以亲切自然的感觉。

当你和朋友、同学、同事争论一个问题时，你觉得没有争论下去的必要，同时表示你并不在意时，可以微微一笑！

当旁人在你面前说第三者的短处或闲话时，你不想附和他的偏见，又不想表示反对他时，你不妨微微一笑。

当你下班回家，忘了妻子要你给她带的东西时，微微一笑吧！

……

微笑是一个无言的答语，它表示欣赏对方的感情、表示领略、表示欢迎、表示歉意。

微笑有时充满了神秘的作用。有人说笑是人际交往的"润滑剂"；有人赞美笑是礼貌之花、友谊之花；笑是刚开启的美酒，醉人心怀；笑是暖融的春风，将人陶醉。微笑对你、对他、对大家都有好处。

卢梭曾经说过："失却了嘴边总是挂着笑的年纪，谁不为之感到惋惜？"

人生在世，不如意事常十之八九，痛苦多而快乐少，烦恼多而幸福少。要使一个人身心健康，要使一个人从烦恼、痛苦中解脱出来，还有什么能比得上笑这个美妙的工具呢?

你不仅要学会对他人微笑，对自己嘲笑，你还要学会对生活中的不如意之事一笑置之，对那些困难、危险不妨笑脸相迎。

阿尔方斯·阿莱曾这样说过："从来不露笑容的人并不等于严肃的人。"

如果你是一个不苟言笑、一本正经，而且不知道怎样笑的人，那你的一生恐怕太阴暗了吧，劝你还是去看一些喜剧电影、喜剧小品、

喜剧电视！要不然你可以看看英国著名喜剧系列《憨豆先生》，让你在自觉不自觉之间学会捧腹大笑。

学会笑吧，不管你学会的是哪一种笑，都会对你的人生有益而无害，除非是太恶意或太歹毒的笑。有礼貌的微笑、微笑、不要出声的笑、大笑、狂笑、捧腹大笑、笑得要死……

□让脑子里充满愉快的想法

控制心态需要理性，也是每个人必须要做的一件事。每个人都兼具理性与感性，对大小琐事都想用理智来衡量是不可能的，而且大部分的行为，都是以感情为出发点，这是人类真实的一面。

往往因为旁人的一句话，便耿耿于怀，动辄勃然大怒，继而血管膨胀，血液充满脑部，根本无法自我控制。等到情绪过后，才来懊悔当初，这是一般人的通病。

有一回，苏格拉底带着学生一同回家，他太太正因煤气的事生气，还当着客人的面掀翻桌子。

这位学生十分不悦，说道："就算是师母，也要有个师母的样子，真是太过分了。"说完转头就想离开。

苏格拉底心平气和地说："上次我去你家，不是有一只母鸡从窗户外头跑进来，把屋子搞得乱七八糟吗？那时我们不都没有生气？"

生气的对象是人就会发怒，一旦换成母鸡便无从愤怒，苏格拉底利用妻子的行为教育弟子，希望他能从事件中领悟到更深的哲理。人都难免有生气恼怒的时候，这时把对方视为低等动物，可以使心情恢复平静。

这种贬低别人的方法，只是权宜之计，对于人格的提升毫无帮助，暂时先将心情平定以后，自己仍要反省。

时间是最佳的疗伤药，遭受失败的打击，经过长时期疗养，伤痕就会渐渐消失。如果连把对方看成低等动物也不能心平气和，此时最好做深呼吸，把眼睛闭起来，使刺痛你的事件锋芒尽折，这样做颇具效果，不妨一试。

人们总是在意想不到的时候产生不愉快的想法。所以重要的是，不但要学会如何排除掉不愉快的想法，还应当学会怎样把腾空了的地方装上健康而积极的念头和想法。

譬如说，你刚刚疲惫地做完了一天的工作，回到家里冲一个澡。热水冲在身上，使你感到非常舒服。你正在怡然自得的时候，突然想起了上个月与邻居吵架的事情。一下子，满脑子都充满了不愉快的回忆。

此时你应该将和邻居的种种不愉快统统排除掉。因为在这个时候，你根本解决不了跟邻居争吵的事情，但是能够把澡洗得痛痛快快。情绪愉快是理所当然的，而不去破坏这种情绪的责任在你自己身上。

第72节：第七章节制欲望，健康生活(6)

把头脑里的烦恼念头清除掉以后，你可以选择用什么积极的念头来取代。你可以挑选任何喜欢的东西作为鼓舞。

要照这个办法练习几次，一旦你在这样做的过程中尝到甜头，头脑里浮现的愉快景象会使你觉得舒畅得多。假如过了几分钟后，你又想起了那些泄气的往事，赶紧再去想像美好的事物。只要你不自觉地想起了泄气的事情，就必须有意识地行动起来，把那些念头赶跑。

在你想要放松自己休息一下的时候，脑子里那些泄气的想法往往趁你平静的时候会更为频繁地出现，比如在躺下要睡觉的时候，周围没有了别的声音，没有了别的刺激，你就开始觉得发愁和担心，烦恼的事情也一起涌上心头。

不管什么时候，只要脑子里出现泄气的想法和问题，就要采取措施。只有你自己才能够控制你的头脑。要用"情绪吸尘器"把它们赶走，留出地方来容纳即将到来的快乐和成功！

出现了消极因素，就要清除干净。这样，你才能着手盘算如何愉快起来，才能有时间觉得痛快。要谈论欢乐的时光，鼓舞人心的未来的计划，为自己以往的回忆和现在体验到的积极因素感到高兴。于是，随着这些积极的话语便会产生出积极的行动和心态。

□改变坏心情的良方

你经常处于低落的情绪中吗？你的心很忧郁么？你经常抱怨么？你无缘无故地发火么？你是不是整天都提不起精神、无精打采？如果你有上述情况，那你就有了所谓的坏心情。

坏心情容易使人对人生、前途、事业悲观失望，坏心情使一个人走向极端。

一个人站在23层的大厦顶上，向下俯望人潮如蚁，他正准备跳楼自杀！他之所以自杀，是因为他认为自己是一个失败者，老板说他没用，同事说他没创意，妻子整天嫌他没钱、没本事。他的心情郁闷，

神情沮丧，觉得活着是一种累赘，一种无奈，还不如死了好，于是他跳下楼去。

对付坏心情的最好方法也许就是把心里话说出来，尽管有时候周围并没有人在听你说话，你可以向你的知心好友诉说，也可以在那儿自言自语。

近代药理学提供了很多镇静剂、抗忧郁剂和抗忧虑剂，但这种药物疗法毕竟不是长久之计，而且还会有很多副作用。科学家经过研究，发现了几种非药物方法，可以有效地把人们从坏心情中解脱出来。

如果你心情不好，不妨尝试以下方法：

1．运动

在各种改变心情的自助技术中，以耗氧运动最能消除一个人的坏心情。

研究人员指出，由于化学的和其他的各种变化，使运动可与提高情绪的药物相媲美。有些人以为做一些家务活动即是运动，研究证明家务劳动以及其他的体力活对解脱坏心情的效果不佳。而一些有氧运动，如跑步、骑自行车、快走、游泳和其他重复性持续运动，可以增加心率加速血液循环，改善身体对氧的吸收、利用，这种运动每次至少应该进行20分钟，每周可以进行3～5次。

运动是改变心情的最好办法，在心情变好的同时，身体也变得健康起来。

2．颜色

纽约颜色心理学家帕特里夏·捷尔巴说："就像维生素是身体的营养品一样，颜色也可以成为精神的营养品。"

颜色对人的情绪有很大的影响。避免烦躁与愤怒，你就应该不要穿红色或接近红色的衣服，斗牛场上的公牛之所以愤怒地冲向斗牛士，跟斗牛士手中的大红布有很大关系。为了抗忧郁，你就不要穿黑

色、深蓝色、灰色等使心情沉闷的颜色的衣服，更不要置身于这种颜色的环境之中。

如果你想心情轻松愉快，应该选择温暖、明亮、积极的颜色。为减轻忧虑和紧张，应该选择中性的颜色，以取得镇定平静的效果。像一些精神病院，总是选择郁郁葱葱、山青水秀的地方，而室内总是用白色、绿色作为主色调，这样可以使病人安静下来。

假如你心情不佳，可以换一身亮色的衣服试一试，也许会使你心情好起来。

3．音乐

音乐对不好的心情有治疗作用，应当根据等同心情原则选择音乐。比如你心情忧郁，就应该选择忧郁的音乐，这并非增加你的忧郁，而是舒缓了你的心情、情绪，使你沉醉在音乐中。你可以选用3～4小段音乐，逐步把你忧郁的心情导向你所要求的心情。

第73节：第七章节制欲望，健康生活(7)

4．正确择食

食物与心情的好坏也有很大的关系。像糖类食物是具有安慰作用的食品，吃糖类食品有镇静作用，因为糖类食品可刺激脑组织产生5-羟色胺，可使人的心情感到平静和松弛。像爆米花、咸脆饼干等低热量糖果食品与油炸圈饼、油炸土豆片等致肥食品有同等的镇静作用，蛋白质类食品使人维持警戒状态和保持精力充沛。在这方面，最好的蛋白质食品是甲壳类、鱼类、鸡、小牛肉和瘦牛肉，吃些这样的东西就可产生效果。

高咖啡因的摄取影响心情的变化。经过试验发现，对某些人来说，高咖啡因摄取与抑郁、烦躁和忧虑的加深有密切关系。因为咖啡因刺激人的情绪，使你的心情处于不稳定、不平静状态。

5．照明

美国心理卫生研究所发现，有些人容易在冬季患忧郁症，而另外有些人容易在灰暗的雨天忧郁，这其实都是因为缺少光照引起的。对于此类心情不好，只要每天增加2～3小时荧光灯人工照明，心情就会渐渐地好起来。

6．睡眠

睡觉是放松神经、缓解忧郁的一种好方法。它可以解除人们因精疲力竭导致的心情低落。睡眠中的做梦同样具有消除紧张、焦虑的作用。

研究人员发现，不论是否记得，梦都可以帮助人们同化紧张的事情，从而发挥其调节心情的功能。

西方流行的催眠方法，实际上即让人进入梦境，追溯过去发生的事情，从而解除内心的忧虑与恐惧，起到一定的治疗作用。

以上是科学家提出的让人心情好起来的几种方法。事实生活中，由于人所处环境、背景、地位、性情的差异，心情不好的原因是多种

多样的，但只要一个人认真去寻找自己心情不佳的本质原因，再辅之以有效的方法，你的情绪就会变得高涨起来。

当然，人生在世，当向前看。想法要积极、上进，因为一个人的想法消极或歪曲时，他会常常忧郁。消除意志消沉的想法即多想一些积极的、正面的事情，比如你的高尚行为，你的乐于助人，这都会让你心情舒畅的。

□劳逸结合地做事

我们都知道，一个人只有在清醒的状态下做事，才会是高效率的，否则，就算我们花费在做事上的时间再多，效果也会很差。所以清醒的精神状态对我们来讲相当的重要。

获得清醒状态最好的办法，当然是休息。一个人只有休息得好，才有可能精力充沛地投入到工作中去。问题是，我们很难获得高质量的休息。

高质量的休息，就是说能将自己的身体和精神处在一种松弛的状态，在这样的过程中，我们的身体机能和精神状态都能够得到恢复。获得高质量的休息，不是一件容易的事情。最主要的原因在于我们很难做到"该做事的时候做事，该休息的时候休息"。其实我们要做的事，并没有多到一点儿休息的时间都没有，并没有多到连吃饮、去厕所、搭公交车，甚至睡觉的时候都要为做事伤脑筋。但是做事带给我们的紧张情绪却被我们毫无保留地带到了做事以外的生活中。休息的时候，我们的脑海里面还是缠绕着有关于事情的种种细节，我们还是在下意识的惯性作用下，处在做事的状态中。尽管我们可能已经远离了电脑，远离了文件，但是我们的大脑却还是和这些东西连在一起，迟迟不肯离开。更为严重的是，做事也蔓延到了我们的睡眠之中。我们中有多少人可以每天享受到舒适的睡眠，而不被与工作有关的梦境打扰，相信那个比例一定是小得可怜。

因此，问题的症结就在于我们不能够很好地在做事状态与休息状态之间实现转换。我们经常是一时间回不了神儿，或者认为我们不能

很好地进入角色。让你停止休息，马上投入做事，可能不难；但是要你停止做事，马上去休息一下，可就不是那么简单了。解决这个问题没有什么太好的办法，因为人毕竟不同于机器。如果是一台机器的话，只要设置一个ON/OFF的开关就好了，就能让它说干就干，说停就停。可是人是不可能做到的，任何人在任何状态间的转化调整，都是一个渐变的过程。于是我们能做的就是让这个渐变过程尽可能的短。

第74节：第七章节制欲望，健康生活(8)

为了能够更好地做事，必须要有高质量的休息。休息绝对不是浪费时间的事情。24小时浑浑噩噩地做事，一定不会比12个小时全神贯注地做事产生更好的效果。这个道理，大家都明白，关键是，在你需要休息的时候，你能够想到这一点，而不再把自己的精力停留在做事上。

所以，给你的忠告是：不要等到非休息不可的时候才去休息。我们应该学会常常休息，在疲惫到来之前休息。只有这样才能让我们的精力一直保持旺盛，能够让我们在清醒的状态下高效率地做事。

我们应该学会如何暇时吃紧，忙里偷闲。在我们闲暇的时候，甚至是无聊得有些发慌的时候，就应该给自己安排一些事情做，把一些不急于让我们解决的事情拿来思考一下，把一些早就放在案头却没有时间看的书浏览一番，为的是以后能够获得从容；在我们手忙脚乱，甚至是四脚朝天的时候，也能有心情来个忙里偷闲，哪怕就是坐在街心公园里面看看小孩子们玩耍，或是闭目养神的时候打开娱乐频道听听歌星们的消息，为的就是获得片刻的闲暇，这样我们就不会让自己闲得无聊，或是忙碌得精疲力竭。劳逸结合就是这么产生的。

最后，对于休息的方式，发表一点儿个人的看法。那就是运动的必要性。长时间坐办公室的人，每天几乎很少有时间进行一定量的体育运动，而体育运动不但可以使我们的头脑清醒，同时也能增强身体机能，从而来应付繁忙的工作。

□体力和精力是成功的靠山

一个希望过健康生活的人，一定要从自爱做起。也就是说，一个有志青年应该懂得，将来的一切成就都要靠健康的身体去争取，对于身体这架唯一的机器，一定要小心翼翼地善加爱护。

许多立志要成功但最后壮志难酬的人，往往就是因为不能战胜一个最大的敌人--自己。

他们常常不以为然地欺骗自己，也从不按时吃一餐可口的饭，他们好像也从来没有注意要有高质量的睡眠或休息。等到他们的身体、精神开始衰退，出现了大的损伤，才感到惊讶：自己的头发怎么就白得这么快？自己的胃口怎么不好了？年纪轻轻怎么就衰老得这么没有用了？他们却不懂得：使自己吃这些苦、受这些麻烦的，正是自己贪多求快的欲望以及急功近利的好胜心。

有两种方式的生活供你选择：一种是过乱七八糟、毫无规律的日子，你拚命地要求自己，夜以继日地埋头工作，你剥夺了自己所应有的休息时间，即使因此而病倒或折寿十年八年也在所不惜；另一种则是过有规律的健康生活，使自己有更好的身体，活得也更长寿。

一个人的身体是他的无价之宝，千万要好好地珍惜。强健的体魄，才能成为人们成就大事业最牢固的基础，才能成为推进事业的最大动力。

精力是一个人唯一的靠山，所以你一定要好好地爱护它，无论在哪里，我们都可以看到许多萎靡不振的人。他们的年龄不过30岁上下，可是看上去已经背驼腰弯、鬓发斑白，一副暮气沉沉的样子；他们走路的姿势也显得摇摆不稳，他们的脸上过早地长满了皱纹，看上去一副颓废不堪的样子。以前，他们都是志向远大的人，他们多么希望一鸣惊人！但现在呢？他们已经把自己所有的资本--精力和体力都消耗干净，唯一能够促使他们成功的机器--身体，好像已经锈迹斑斑，不能再用。从年龄上说，他们应该正是"大有作为"的时候，但是从生活状态来看，他们好像已经末日将临了。

世上有很多自作聪明的人为了节省几个钱，不肯多给自己增加一些必要的营养。当这些人走进饭店时，总是吃得十分简单，真不知他们拿自己当什么！他们从来不注意身体的健康，否则，就应该在一家饭店好好地坐下来，叫几种有营养而又可口的饭菜来，慢慢地吃上一顿，再好好休息一会儿，让胃里的东西渐渐消化，然后再去接着工作。

过度地吝惜金钱而毫不考虑到自己的身体，这实在是一种得不偿失的做法，根本谈不上"节俭"二字。一个真正懂得节俭的成功者，他随时随地都用心去增加自己的体力、保养自己的精神，使自己浑身充满无限的力量。他明白一个道理，只有凭借这充沛的脑力和体力，才能完成伟大的事业。

第75节：第七章节制欲望，健康生活(9)

有些人太不重视自己所具有的天赋才能，他们不肯注意保养那部使自己成功的机器，不肯给它加上充足的油，因此，他就很难建立伟大的事业。在我们的社会中，这种人真是不胜枚举，他们尽管雄心勃勃，但由于不知爱护身体，以致无法积蓄起足以使自己成功的能力。就好像他手里拿着一柄钻子一样，把自己那储藏伟大生命力的宝库钻了无数漏洞，让他那宝贵的生命力大量地泄漏出去--如果说他不是一个疯子，那又是什么呢?

他们不但无限制地挥霍掉自己天赋的生命力，还不珍惜自己后来积蓄的一点精力。但就是这样的人，还总是对自己为什么没有成就表示惊讶。

很多习惯会成为你精力大量泄漏的漏沿，比如：睡眠不充足，不经常做体育运动，不肯吃有营养的食品，不肯在工作中留出一定时间休息，不肯把负担过重的工作放在一边等等。

一个人的身体状况和精神状态是最能影响他的姿态和气质的。在街头巷尾，我们偶然看到一个昂首挺胸、气宇轩昂、步伐稳健的军人，谁都会羡慕他那种健康的姿态。但实际上，只要是躯体没有残疾的正常人，都可以通过有规律的生活、适度的运动，来获得这种不凡的姿态。

要养成良好的姿势，只要下定决心就能做到，走路或站立的时候，身体必须挺直，两肩向后展，胸部稍微向前挺。经过这样严格的训练后，一旦养成习惯，你的姿势就会自然而然地显得美观而有生气。与此同时，威仪严正的姿势还会对你的健康与自尊心带来有益的影响。

走路时两腿必须要挺直而有力，步伐坚定，千万不要像穿了拖鞋一样，两脚拖拉着。走路时两臂摆动要很自然，不要太急也不要太

缓。总之，走路的姿势要美观而自然，千万不要东倒西歪、摇摆不定，或是一路跑跑跳跳。

有许多不注意自我训练的人，坐的时候总是弯着腰，这是很多人的通病。他们整天把全身埋在椅子或沙发里，等到走路时，当然就不可能有良好的姿势了。最不利的是，这种懒洋洋的姿势还会钝化他的思想、他的志趣。

一个人的才能学识往往与身体的各个部分有很密切的关系，有时身体的某一部分出了毛病，就会使全身不舒服。同样，一个人如果有坐立不稳的习惯，那么他的性格也容易受到不良的影响，他的学识和才能就难以再进步了。

有些人常常习惯躺在床上看书，或是在有一个可以支撑他身体的地方看书，结果，看书的时候他就东倒西歪。这些人坐在椅子上，也总是把脚跷得老高。沾染了这些不良的习惯，他们的性格也容易越来越懒。马上挺起你的胸膛，挺直你的腰板吧！这样的人，即使地位卑微、衣衫褴褛，也照样可以显出神采奕奕的样子来！

一个人常常背驼腰弯，其消化力也不会太强。因为这种不良的姿势很容易妨碍血液的循环，会减低心脏的活力，而且养成这种姿势的人大都不能吃苦耐劳，稍一工作就浑身难受，总是伸懒腰来舒展筋骨。

如果有一个工程师只因为要省一点儿润滑油，而任凭他的机器和发动机损坏，你一定要嘲笑他是一个大笨蛋。可是，我们的社会中到处都有这样的大笨蛋，他们舍不得用舒适、休息、运动的油来润滑自己那架宝贵的身体机器。他们不知道，舒适、休息、运动对于身体，正如润滑油对于机器一样重要。

□积极参加运动健身

运动健身不单强健身体，在运动的过程中，心智亦会被改善。

许许多多的成功人士，在事业中成就不凡的人，大多知道运动的好处。

已故船王包玉刚表示，他每日清早都做45分钟的运动，最喜欢的运动是跳绳和游泳。跳绳是常规的运动，经常跳，游泳也一样，他甚至喜欢冬泳。

李嘉诚也喜欢运动，他经常游泳，每天清早打高尔夫球。恒基地产的巨头李兆基和李嘉诚一样，也喜欢游泳及打高尔夫球，在每年冬天，他会到瑞士去滑雪。

霍英东喜欢的运动是网球、足球和游泳。新世界集团的巨子郑容彤，则喜欢高尔夫球及游泳。

第76节：第七章节制欲望，健康生活(10)

其实，人的健康状况不仅取决于全身各器官、系统的功能和相互协调能力，而且还取决于整个身体对自然和社会环境的适应能力。经人们长期摸索，终于得出这样一个结论：生命在于运动。

实践证明，科学地从事体育锻炼、适量的运动对中枢神经和内分泌系统有良好的刺激作用，能够促进新陈代谢、改善血液循环、增强呼吸功能，提高机体的抗病能力，可以减缓机体适应能力的降低，推迟生物体各组织器官结构、功能所发生的退行性变化，使人保持旺盛的精力。

世界知名的大科学家和文学家，大多毕生重视身体锻炼。居里夫人年过六旬还到大海中游泳；托尔斯泰设有专门的健身室，每天坚持锻炼身体。运动大大促进他们智力的开发。居里夫人说得好："我们力求脑力与体力的平衡。"所有从事脑力工作的知识分子都应该从中得到启发。

为了保持健康，脑力劳动的人可参照以下方式进行锻炼：每天早晨运动15～20分钟，内容为步行、慢跑及拳操等；每天认真做好两次操(班前操及工间操)；下班后视情况要做些球类活动；晚饭后散步15～20分钟；晚上有条件可做些肌肉力量型练习。此外，还可视各人情况选择一些活动，如节假日做些郊游、爬山、游泳、球类等活动，上下班时步行1～2公里路，家住楼上的可将爬楼梯作为锻炼项目等。

现代医学研究发现，供血不足乃万病之源。运动有改善血液循环，改善局部因长期静坐而缺血的状况。为了提高脑力劳动的工作效率，改善脑血流量，每次工作1～2小时后应略休息数分钟，站起来活动活动，伸展一下肢体，做几次深呼吸等。

做运动不能欠缺恒心。以健康为目标，务必要定时、定点、定量地做运动；不能只是偶然地练一趟，然后又停止三四个星期不做，那是没有什么效果的。每星期至少应该有三四天做运动，最好就是日日

做。如果怕日日做同一样运动感到枯燥，不妨不同的日子做不同的运动，但一定要把运动当作生活的一部分，视保持健康为人生的长远目标。

身体活动时虽然会消耗精力，但这并不像加减数那样简单，以为只要不动就可以保留精力，那是绝对错误的。适量的运动，可以令身体产生强大的动力，做起事来精力充沛。

做运动最直接的效果，就是强化心肺功能。肺部功能强健，可以增加吸氧量，氧气是身体活动所必需的。有足够的氧气，可以令身体保持在较佳的状态，从中医学角度来讲，空气中带有生命能量，通过肺部，可以吸收较多生命力，提高抵抗力。心的功能强健，可以促进血液循环，使身体内的养分更有效地流经身体各部位，使身体维持在最佳状态。另外，运动亦会刺激内分泌腺，促进内分泌，提高身体机能，诸如消化机能、排泄机能、泌尿机能、肝功能等。

运动有很多种，每一个人可以按照自己的喜好去选择。但一般来说，以下几种运动对身心健康最具好处：缓步跑、步行、游泳、拳术、八段锦、柔软体操、瑜伽术等等。

□科学合理地用脑

一个人的脑力是否有限？大脑是越用越灵还是越用越衰退？为了保护脑功能就应该少用脑吗？

现代脑科学对这几个问题的答案是明确的：就一个人对脑的使用来说，其潜在能力可以说是无限的；脑不是越用越衰，而是越用越灵；为了保护脑，应该多用脑，勤记忆，勤思考。这些回答并非是凭空的心理安慰，而是基于科学的观察和研究。

从结构上看，人脑150亿个神经细胞之间有着复杂的突触联系，这种联系的组合用天文数字都难以表达。此外，有人发现，学习、记忆的结果，可使神经细胞的微细结构发生变化，表现在树突上会"长芽"。

这样的结构特点就使脑成为一个庞大的信息储存库。有人估计，一个人的大脑在一生中储存的知识，有可能达到相当于美国国会图书馆藏书(有10多万册)的50倍。这就说明，每个人的记忆容量就其现实性来说是无限的，是总有剩余空间的。随着年龄的增长，机械记忆的效果虽然逐渐降低，但有意记忆和意义记忆的能力却在增长。另外，从二三十岁以后，人的大脑皮层神经细胞估计每天要死去10万，但到八九十岁，留下来的神经细胞仍然很多，大量的神经细胞还潜在未用。

第77节：第七章节制欲望，健康生活(11)

根据日本的调查资料，工作紧张多用脑的人，智力比懒散者高50%；平常智力负荷很少、没有学习和思考方面的压力，甚至整天无所事事、思想懒惰者，智力衰退较早，老年时易出现反应迟钝、脑力不济，以至老年性痴呆。还有不少心理学研究证明，学历及职业的智力水平高的老人，比历来智力活动较少的老人脑的老化和智力的衰退要慢得多、轻得多。因此可以认为：懒于学习思考会使大脑出现废用性萎缩，而追求知识、勤于思维，则是精神还童的妙药。儿童少年期、青年壮年期是否努力学习、记忆、思考，不仅关系到事业的成败，也关系到脑的健康。

要多用脑，这是从整体来说的，但就每天、每次的脑力活动来说，又必须注意保护脑，不可使脑过度疲劳。合理用脑需要注意下面几点：

1．及时做短暂的休息

脑力活动是脑内旺盛的代谢过程，时间长了，消耗的营养物质和堆积的代谢废物增多，达到一定程度，就会感到疲劳。一般说来，大脑连续进行紧张智力活动的时间不宜太长--学龄前儿童15分钟左右，中学生0．5～1小时，成年人约1．5小时，便应当有一小段休息时间。

2．学习和工作穿插安排

交替学习内容差别较大的不同课程，比长时间读一门功课的效率高。这样做，可使大脑管理不同功能的部位得到轮流的兴奋与抑制，避免长时间使用一个区域，以保持大脑的高工作效率。

3．生活要有规律

有人通过试验证明，长期生活在没有阳光和钟表的地洞里的人，体温、心率、活动情况等很难保持着大约24小时一个周期的正常生物规律。如果我们的生活作息制度与睡醒节律相一致，那么，只要我们一上床就会很快入睡，一到起床时间就会自然觉醒。相反，不定时起

床就寝，任意颠倒睡醒节律，就会影响身体健康，甚至产生神经衰弱和其他疾病。

有规律的生活还有利于大脑皮层把生活当中建立起来的各种条件反射形成固定的"动力定型"，也就是说，如果每天的各项活动经常以相同的顺序和固定的时间间隔出现，就会通过大脑皮层的综合作用，把一系列活动联系起来，形成一个内部神经过程的系统，即"动力定型"，从而使各种脑力和体力的活动进行得更容易、更熟练、更省力。

4．保持足够的睡眠

睡多长时间才算够？成年人每天平均要睡7～9小时。睡眠的好坏并不全在于"量"，还在于"质"，即睡眠的深度。深沉的、质量高的睡眠，消除疲劳快，睡眠时间可减少。总之，不能一律规定每人每天睡眠时间为8小时，而应该根据睡醒后的自我感觉是否良好来判断睡眠时间是否足够。过多的睡眠不但没有必要，反而有害，会使头脑昏昏沉沉，不能保持正常工作所必需的兴奋水平。

人体是一个统一的整体，脑的最佳状态自然要依赖于健康的身体。体质健壮、精力充沛，大脑的工作效率和对疲劳的耐受能力也强。而为了身心健康，坚持体育锻炼、保持积极的情绪、培养多方面的兴趣、讲究卫生、防治疾病，都是十分必要的。

5．适当从事体育锻炼

体育活动是一种积极性休息，此时管理体育活动的脑细胞处在兴奋状态，而掌握紧张思考的脑细胞得到休息。运动能够锻炼神经系统对疲劳的耐受力，加强大脑中供应能量的高能磷酸化合物的再合成过程，从而保持大脑的正常机能，使疲劳延期出现。工作间隙做短时的运动，还可使已疲劳的视觉和听觉感受力提高30％。由于活动促进血液循环和呼吸，脑细胞可以得到更多的氧气和营养物，因而代谢加速，脑功能有所增强。这些都是体育活动对脑功能的即时性良好影响。从长期积累性效果来看，体育锻炼可以改善循环、呼吸、消化等

各个系统的机能，增进身体健康，延缓脑力衰退，提高大脑活动的灵活性和准确性。

6．保持积极情绪

人们把情绪分为消极的和积极的两类：前者是不愉快的，如愤怒、悲伤、焦虑等，有损身体，也有损脑的工作能力；后者是愉快的，如喜悦、自信、安宁等，对身体有利，也有利于脑的工作。

第78节：第七章节制欲望，健康生活(12)

□良好的爱好使人健康长寿

爱好，特别是良好的爱好，会使你的生活之舟鼓满风帆。一位诗人曾经这样说过："为了您的身心健康，请培养至少一种爱好，而健康的身心正是快乐的唯一依托与内在体现。"

爱好可以给人一种对快乐的期望与感受，而且，爱好越是强烈，这种期望与感受也越强烈。兴趣和爱好都是人不可或缺的，它们对人的需求是一种满足、调剂与丰富。任何需求得到满足，都会给人一种愉快的感觉。但是，犹如同样一顿饭对饥饿者和饱食者的感受并不相同一样，需要本身的强烈程度也直接影响到人的快乐程度。这就是兴趣、爱好的程度越是强烈，当它满足时给人的快乐也越强烈的原因所在。

我们提倡人至少要有一项爱好，而且最好是强烈的爱好，因为这种爱好增加了人获得快乐的途径与机会。"天气晴朗，风和日丽，仰观宇宙之大，俯察品类之盛，所以游目骋心，足以极视听之娱。"爱好大自然的人，不就为了享受这快乐的天地吗？当然，兴趣、爱好得不到满足时，也会有痛苦的感受。所以，作为业余的兴趣、爱好来说，一般应该选择比较容易得到满足的项目为宜。

强烈的爱好也是不愉快情绪的润滑剂。月有阴晴圆缺，人有喜怒哀乐。一个人有快乐的时候，当然也会有痛苦的时候。要消除不快与痛苦，无非两种办法：一是外泄法，即把不快与痛苦通过发脾气、找人倾诉等方法发泄掉；二是内消法，也就是把不快与痛苦自我消化掉。德国音乐家梅亚贝，有一次和妻子吵架，场面有些不可收拾，这时忽见梅亚贝坐到钢琴前，弹起他喜爱的乐曲来。他选择弹琴，一则是为了分散自己对坏情绪的注意力，让自己冷静下来；二则也是让快乐的乐曲转化自己的情绪。结果乐曲终了，他的妻子也为优美的乐曲

所感染，情不自禁地坐到了他身边，为他轻声伴唱，使得眼前一场异常紧张、硝烟弥漫的"内战"平息下来。这一小故事可供人们借鉴。

良好的爱好能使人健康长寿。张学良是现代中国历史上一位独特的政治人物。他的经历极不平常，特别是被幽居50余载，是一般人承受不了的，但他竟能保持长寿健康，这跟他的三大爱好有很大关系。

张学良喜欢垂钓一直鲜为人知。少帅幼年时就爱上了垂钓，经常邀一些垂钓迷去河边湖畔扬竿。1930年，他在沈阳筹建东北大学时，特邀著名教授张伯苓担任东北大学董事。两人经常结伴去沈阳南湖扬竿，以此缓解身体疲惫。震惊中外的"西安事变"发生后，1937年1月13日，张学良被软禁在浙江奉化雪窦山。这里溪流飞瀑，湖泊众多。在这种特定环境下，张学良同赵四小姐每天去武林公园垂钓，通过垂钓强身健体，随时准备重返沙场，消灭日本侵略者。

少帅当年在德国学习航空驾驶时，爱上了网球运动，他常去网球场挥拍上阵，练得一手很不错的球艺。回国时他带回一副质量不错的网球拍，从此，这个心爱的网球拍便与他相伴。

弈棋作为一项体育活动，深得张学良先生的喜爱。尤其是进入暮年后，张学良时常邀棋友对弈，雅兴上来时一边下棋一边轻声哼唱京剧助兴。

毛泽东72岁时还能畅游长江，其高超的游泳技艺已是现在很多影视作品中不可缺少的内容。运动医学认为，游泳是一种促进心肺功能的极好的运动方式。

古今书法家不乏长寿之人，医学研究也认识到书法对健康长寿大有益处。书法是毛泽东的又一大爱好，工作间隙他时常揣摩古代名家碑帖而且经常挥墨上阵，这或许就是他特殊的休息方式吧。

邓小平在80岁那年，回答德国总理科尔提出的"长寿秘诀是什么"时说："没有秘诀，我一向乐观。"他还对人说过："天塌下来我也不怕，因为有高个子首先顶着。"邓小平业余时间喜欢游泳和打桥牌，他说："我能游泳，证明我身体还行；我能打桥牌，证明我脑筋还清

楚。"他正是靠体力和脑力的交替锻炼，保持了健康的体魄和旺盛的精力。

第79节：第七章节制欲望，健康生活(13)

努力培养自己对厌烦事物的兴趣与爱好，这是享受快乐的一大良方。面对讨厌的事物，理所当然是难以感到快乐的。其实不然，当你培养起对厌烦事物的兴趣与爱好时，神奇的变化发生了：这些事物赋予你的将不再是烦躁，而是无穷的乐趣。

爱好作为一种情感倾向，是可以培养的。在发掘厌烦事物的有趣内涵之前，尚不能对它产生趣味；然而，我们可以预先设想它的有用成果来激发对它的兴趣。这就叫兴趣、爱好的"效果预先反馈"。你是不是讨厌做家务事呢？想一想完成这些家务后所带来的焕然一新，也可能受到家人的赞赏，对这些乐趣进行预先的评估和反馈，你对家务劳动的情感就会发生变化。当你充满期望与感情来从事家务时，家务本身所蕴含的多变内容，又会进一步激发你的兴趣；渐渐地，厌烦转化为爱好，不快为喜悦所代替，快乐便由此而生，身体也会越发健康。

积极行动起来吧！从现在起找一项适合自己兴趣的事，投入你万分之十的力量，致力于你所动心的某项爱好，这样你对生活就不会再感到乏味，你的身心就不再疲惫不堪。每天早晨一睁开眼，你就会感觉又是一次新的诞生，因为你的爱好里有许许多多的迷恋正等待着你，热切地等待着你帮它们注入更多的爱。

□快乐不需要"有条件"

心理学家马修·杰波博士说："快乐纯粹是自发的，它的产生不是由于事物，而是由于不受环境拘束的个人举动所产生的观念、想像与态度。"

对于日常生活中使我们不快乐的那些琐事与环境，我们可以由思考做个简单的决定，使我们感到快乐，这就是：大部分时间想着愉悦的思想。对于烦恼、小挫折，我们很可能惯性地表现出暴躁、不满、懊悔与不安；这样的反应我们已经"练习"了很久，所以成了一种习

惯。这种不快乐反应的产生，大部分是由于我们把它解释为"对自尊的打击"等这类原因所造成的：司机没有必要冲着我们按喇叭；我们讲话时某位人士没注意听甚至插嘴打断我们；认为某人能够帮助我们而事实竟不然。甚至个人对于事情的解释结果，也会伤了我们的自尊：我们要搭的公共汽车竟然迟开；我们计划要打高尔夫球，结果下起雨来；我们急着赶搭飞机，结果交通阻塞。这样我们的反应是生气、懊悔、自怜或"闷闷不乐"。

不快乐的人最普遍的原因，是他们企图照着受阻的计划生活，目前他们不是在生活，也不是在享受人生，他们是在等待将来发生的事情。他们以为他们结婚以后，他们找到好职业以后，他们买下房子以后，孩子们完成大学教育以后，某项事业成就之后，赢得胜利之后，他们将会更快乐；无可避免地，他们失望了。快乐是一种心理的习惯，是一种心理的态度，目前不练习这个习惯，不培养这个态度，将来就永远不会体验到。

快乐不是在解决外在问题的条件下产生的。一个问题解决了，另外一个问题还会接踵而来，生活就是一连串的问题。如果要快乐，现在就必须快乐起来，不要"有条件"地快乐。

为了获得真正的快乐，千万不要为自己的快乐制定条件。

别说："只要我赚到一万元，我就开心了。"

别说："我只要搭上往巴黎、罗马、维也纳的飞机，就快乐了。"

别说："我到60岁退休的时候，只要在躺椅上晒晒太阳，就快乐了。"

生活中的快乐，不应该有条件。

不论你是百万富翁或是穷光蛋，每一天都应该有一个基本的目标，就是衷心喜悦地享受生活。患得患失的百万富翁会对自己说："有人会偷走我的钱，然后就没有人理睬我了。"意志坚强的穷光蛋却会对自己说："债主在街上追我的时候，我正好可以运动一下。"

不要愚弄你自己，如果你真的想要得到生活的乐趣，你能够找到，但要有一个先决条件：你必须有这份福气消受。

有许多无福消受生活乐趣的人，他们在功成名就之后，非但不能松弛，反而更趋紧张。在他们心目中，似乎老是受到追逐--疾病、诉讼、意外、赋税，甚至还包括了亲戚的纠缠。直到再度尝到衷心希望的失败滋味以前，他们无法松弛心神。学习追求快乐，而非痛苦；他们尊崇快乐的效力，因而产生自我的价值感。

第80节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(1)

生活乐趣应从微小事物中去寻求：美味的食物、真诚的友谊、和煦的阳光、欢愉的微笑。

莎士比亚在《奥赛罗》一剧中写道："快乐和行动，使得时间变短了。"不论时间的长短，让你的时间充满愉悦的铃声。对于认为快乐并非生活中一部分的人应该一笑置之，因为他们是无知的一群；但是你也要原谅他们，因为他们不像你这么睿智聪明。

快乐是真实的，是内发的，除非获得你的允许，没有人能够令你苦恼。

你每天都应该记住：快乐是你赠送给自己的礼物，不是圣诞节的点缀，而是整年的喜悦。

快乐本来就出自人的心灵和身体组织。我们快乐的时候，可以想得更好，干得更好，感觉得更好，身体也更健康，甚至肉体感觉都变得更灵敏。一项研究发现，人在快乐的思维中，视觉、味觉、嗅觉和听觉都更灵敏，触觉也更细微。人进入快乐的思维或看到愉快的景象，视力立即得到改进；人在快乐的思维中记忆大大增强，心情也轻松；精神医学证明：在快乐的时候，我们的胃、肝、心脏和所有的内脏会发挥更有效的作用。

辛德勒博士说：不快乐是一切精神疾病的唯一原因，而快乐则是治疗这些疾病的唯一药方。看来，我们对于快乐的普遍看法有些是本末倒置的。我们说："好好干，你会快乐。"或者对自己说："如果我健康、有成就，我就会快乐。"或者教别人"仁慈、爱别人，你就会快乐。"其实更正确的说法是："保持快乐，你就会干得好，就会更成功，更健康，对别人也就更仁慈。"

快乐不是挣来的东西，也不是应得的报酬；快乐不是道德问题，就像血液循环不是道德问题一样，快乐与血液循环二者都是健康生存的必要因素。快乐不过是"我们的思想处于愉悦时刻的一种心理状

态。"如果你一直等到你"理应"进行快乐思维的时刻，你很可能产生"你自己不配得到快乐"的不快乐思想。我们不是由于抑制欲望而享受快乐，相反，我们享受快乐才能抑制欲望。

第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱

人无法拒绝无聊，但是人可以选择无聊的方式。痛苦的时候，移情别恋、歇斯底里是一种解脱，去森林里、大海边对着苍天大吼几声，与小花小树喃喃低语也是一种解脱；忧愁的时候，寻花问柳、一掷千金是一种消遣，去公园里散散步，找友人聊聊天，或者静静地躲进小书屋挥毫泼墨也是一种消遣……我们为什么不可以选择那些看似无聊，实则高雅，而且韵味十足的生活方式呢?

□莫让避重就轻成为习惯

世界上绝顶聪明的人很少，绝对愚笨的人也不多，一般人的能力与智慧都处于同等的水平线上。但是，为什么有的人能获得成功，有的人却碌碌无为呢?

世界上到处都是一些看来很有希望成功的人--在很多人的眼里，他们能够成为而且应该成为各种非凡人物，但是，他们最终并没有成功，原因何在?

一个最重要的原因在于他们习惯于避重就轻，不愿意付出与成功相应的努力。他们希望到达辉煌的巅峰，却不愿意经过艰难的道路；他们渴望取得胜利，却不愿意做出牺牲。避重就轻是一种普遍的老习惯，成功者的秘诀就在于他们能够超越这种习惯。

有这样一则故事：一个人看见一只幼蝶在茧中拼命挣扎了很久，觉得它太辛苦了，出于怜悯，就用剪刀小心翼翼地将茧剪掉了一些，让它轻易地爬了出来，然而不久这只幼蝶竟死掉了。幼蝶在茧中挣扎是生命过程中不可缺少的一部分，是为了让身体更结实、翅膀更加有力，而这种避重就轻的方法只会让其丧失生存和飞翔的能力。

同样，在工作中避重就轻也许能让你获得一时的便利，但却在心灵中埋下了隐患，从长远来看，是有百害而无一利的。

古罗马人有两座圣殿：一座是勤奋的圣殿；另一座是荣誉的圣殿。他们在安排座位时有一个秩序，就是必须经过前者，才能达到后者。勤奋是通往荣誉的必经之路，那些试图绕过勤奋，寻找荣誉的人，总是被排斥在荣誉的大门之外。

第81节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(2)

避重就轻会使人堕落，无所事事会令人退化，只有勤奋踏实地工作才是最高尚的，才能给人带来真正的幸福和乐趣。

有些人本来具有出众的才华，很有前途，但因为在做学生时没有养成脚踏实地的好习惯，后来也就无法获取一个较好的社会地位。生活中的各种实例生动地证明了这样一个道理：无论事情大小，如果总是试图避重就轻，可能表面上看来会节约一些时间和精力，但结果往往是浪费更多的时间、精力和钱财。

一旦养成避重就轻的习惯，一个人的品格就会大打折扣，做事也不能善始善终，其心灵亦缺乏相同的特质。他因为不会培养自己的个性，意志无法坚定，因此无法实现自己的任何追求。一面贪图享乐，一面又想修道，自以为可以左右逢源的人，不但享乐与修道两头落空，还会悔不当初。

从某种意义上说，在一个方面一丝不苟，也比草率分心，在多个方面发展可取。因为做事一丝不苟能够迅速培养品格、获得智慧、加速进步与成长，尤其是它能带领人往好的方向前进，鼓舞人不断追求进步。

一位先哲说过："如果有事情必须去做，便积极投入去做吧！"另一位名师则道："不论你手边有何工作，都要尽心尽力地去做！"

事无大小，不畏艰难险阻，竭尽全力，是成功者的标记。大凡有所作为之人，都是那些踏踏实实的人，他们肩负着为世界创立新标准、新思想、推动人类进步的责任！

□别给自己找任何借口

一个人要成就事业，必须对自己毫不留情，不找任何借口，要像猎豹一样盯住猎物--唯一的目的就是擒住它。看一看我们周围，总有一些人在做事之前，先找借口，不能做这，也不能做那，实际上就是不能做自己。的确，在做事的过程中，有些人因各种借口造成的消极

心态，就像瘟疫一样毒害着他们的灵魂，并且互相感染和影响，极大地阻碍着他们潜能的正常发挥，使许多人未老先衰，丧失斗志，消极处世。对于这些人来说，借口已经"吃掉"了他们做事的希望。

阿春和阿军是少年时代的同乡，不久前的一天两人在街上偶遇，十几年未见面，大家都颇为感慨，于是亲切地聊起来。然而，在谈到未来打算时，阿军竟说自己已"老"了，"现在只是为了孩子赚钱，还有十几年就要退休养老了，没有其他想法了。"阿春却兴奋地讲叙了一大串的设想。

阿军他才三十五六岁，怎么就等待退休养老呢？怪不得我们这个社会有那么多失败者，他们不努力去追求成功，却随意找借口，迎接和等待人生的失败。

阿军在少年时代是一个智力水平中等偏上的人，家境也不错，父亲是国家干部，母亲也有工作，在当时可是一个让人羡慕的家庭。他现在在某国有公司当职员，当过兵，老婆在机关工作，他们有一个男孩在读小学。这是一个拥有三口之家的典型男子，按说他现在最具有条件去设立某个目标，努力攀登。遗憾的是，他竟然放弃了一切追求，年龄的借口显露了他消极失败的心态。

三十五六岁是最有作为、精力最旺盛的时候。因为这个时候，人们因吸收丰富的生活养料而成熟，比较容易认识和把握自己。许多成功者，事业大都是在30～60岁的年龄阶段完成的。北京天发制药集团总裁克键，49岁才开始辞职创业；山东乳业百万富翁、养蚶专家辛启泰，50岁才从海边滩涂上寻找成功之路；四川"蚊帐大王"杨百万，66岁才从摆小摊开始做生意；美国前总统里根73岁还参加竞选。

据拿破仑·希尔对2500人进行分析，反映出很少有人在40岁以前取得事业上的成功。美国著名的汽车大王福特，40岁还没有迈出成功的重要步伐。美国钢铁大王安德鲁·卡内基在取得巨大成就时，已过40岁。希尔本人出版第一本成功学著作时已是45岁，之后他为成功事业还工作奋斗了42年，当他80岁的时候还在出书。

当然，现代社会发展比较迅速，40岁之前成功的例子已比比皆是(这也说明"我还年轻"的借口同样站不住脚)。由于各人的条件、目标、成功的内容和起始点不同，40岁以后成功的例子也仍然相当普遍。

第82节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(3)

年龄，决不能成为不成功的借口。

"我没有受过良好的教育""我没有文凭"，这是不少人常用的借口。事实上学习知识的途径多种多样，学校教育、文凭教育，仅仅是千百万条求知途径中的一种。其实，从学校的书本上学东西，常常有很大的局限性，真正的教育来自社会大学和自学。

我们来看看一些成功人物的教育与文凭情况："果喜集团"总裁张果喜，小学文凭；亿万富翁赵章光，高中文凭；美国钢铁大王安德鲁·卡内基，13岁开始工作，几乎没接受什么正规教育；美国石油大王洛克菲勒，高中辍学；日本"经营之神"松下幸之助，小学四年级的学历；香港富翁李嘉诚，初中二年级的学历。这些成功者的知识与能力全靠自学而来。

受到良好的学校教育，当然对成功有帮助(可惜的是，有无数受到良好教育，获得高等学历文凭的人同样平平庸庸、无所作为)，没有受到良好学校教育的人，只要愿意，自学永远不晚。现在越来越多的成人教育和职业培训，为自学成才的人提供了广阔的天地。

"我没有资金，所以我不能成功……"事实是，有资金可以帮助我们成功，但没有资金，只要想办法同样可以创业赚钱，同样可以成功。当代中国百万富翁、亿万富翁，几乎全是白手起家。国外白手起家的富翁也到处可见。其实，资金的来源途径很多，积少成多，大雪球都是从小雪球滚成的：向亲朋好友借钱集资；寻找一个有生财的门路；抓住机会找银行贷款；找有钱单位和个人合伙；集资入股--许多做大生意的人，都不是靠个人的资金，而是充分利用了银行和社会的闲散资金。

失败者大都喜欢找借口，成功者却大都拒绝找借口，向一切可以作为借口的原因或困难挑战。富兰克林·罗斯福因患小儿麻痹症而下身瘫痪，他是最有资格找借口的。可是他从来不找任何借口，而是以信

心、勇气和顽强的意志向一切困难挑战，居然冲破美国传统束缚，连任4届美国总统。他以病残之躯在美国历史上，也在人类历史上写下了光辉灿烂的成功篇章。

此外，还有"运气"借口、"健康"借口、"出身"借口、"人际关系"借口等等。拿破仑·希尔在他的《思考致富》里将一位个性分析专家编的借口表列出来，居然有50多个。拿破仑·希尔说："找借口解释失败是人类的习惯。这个习惯同人类历史一样源远流长，但对成功却是致命的破坏。"

然而，正像任何传染病都可以治疗一样，"借口症"这种做事的心态病也是可以想办法克服的。办法之一就是用事实将借口一一驳倒，使它没有脸面没有理由在我们心中立足，从而为我们做成事情打开成功的通道。

□克服迟疑之弊

迟疑不决对于成功品格的塑造会产生极大的伤害。有这种习惯的人，一碰到任何问题，总是东猜西想，左估右量，不到火烧眉毛的地步，往往弄不出一个结果来。日子一久，他遇事就不能当机立断，再也不相信自己，同时他原本所具有的一切能力，也就跟着逐渐退化了。

一个没有主意的人，遇到事情总是"先放在一边"，说起话来，总是吞吞吐吐、毫无力量，而且也不大相信自己会做出什么大事来。反之，意志坚强的人则能做到"说干就干"，遇事很快就会拿定主意，并有坚强的自信。如果你遇见这种人，一定会觉得他全身都充满了活力，他处事是如此勇敢果断，只要自己认定是对的，就大声地说出，遇到应该去做的事，就努力去做。

有一部作品名为《小领袖》，里面描写了一个凡事都迟疑不决的人，他嘴里一直在念叨着非把那棵碍路的树砍去不可，但却一直没有动手去砍，任凭那棵树渐渐长大，直到他须发斑白时，那株大树依然矗立在那儿。最后他说："我已经老了，应该去找一把斧头来了！"

有一个艺术家，他早就对朋友们说，准备画一幅圣女玛丽亚的像，但一直没有动手去画。他把一切应画的姿势、配色都藏到脑子里，不停地构思，一会儿说这样不妥，一会儿说那样不行。为了准备这张画，他几乎什么事情都放下不干了。但是直到他临死时，这张理想的"名画"还是没有出现。

第83节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(4)

世上任何事情，如果不专心去做、不下决心、不肯吃苦，就永远没有成功的希望，要想获得成功，就非得打定主意专心致志地去做不可。

遇事迟疑不决，打不起精神的人，永远不能给人一个良好的印象，也永远不能获得人家的信任和帮助。一切信用都只建立在精神振作、肯于努力、有决心、有魄力的人身上。凡是不能获得信任的人，永远没有成功的希望。

对于任何工作，我们都应该拿出所有的力量和精神，即使是写信、打杂等琐事，也应聚精会神去做，同时只要打定主意，就应立刻去做。否则，如果你一旦养成一种推迟延误的习惯，你的一生也就不会有希望了。

世上有多少人，都埋怨自己时运不济，为什么人家会成功，自己却一点着落也没有。其实，他们不知道造成失败的主要原因是他们自己，是他们不肯把全部精神贯注到工作中去。他们做起事来，只是半睡半醒、毫无神气地动动手指罢了。他们没有伟大的志向，也不想排除任何妨害事业成功的障碍物，他们也没有把全身的精力汇集起来，不能坚持主见使之成为一股强大的力量。

一个无精打采、拖泥带水、随随便便做事的人，永无成功的希望。只有胸怀大志、肯于努力、做事果断、敏捷的人，只有诚恳、热烈、有血气、有思想的人，才能把事情推向成功之路。

在街头巷尾常常可以看见那些漂泊零落、居无定所、食无定餐的人，他们不都是被那些有魄力、有决心的人排挤出来的？只因他们自己打不定主意，提不起精神，所以他们的前途都已暗淡无光，再也没有勇气去奋斗，他们现在唯一的出路就只有东飘西泊了。

没有主见，是很多人最易感染而且最可怕的毛病，他们常常因此而每况愈下，直到不可收拾的地步。他们对于平凡、枯涩、没趣味的

生活，都能苟安下去，抱着"做一天和尚撞一天钟"的想法，从不想到要怎样提起精神，拿出一些本领，往前跨两步。他们这样自暴自弃，都是因为没有远大的志向和正确的见解。然而这种自暴自弃的错误竟致使他们养成了一种习惯。他们不再有什么计划，也不再有什么希望，如果你想提醒他们，要他们从此改过，将是一件很难的事。要指导一个初从学校出来，热血沸腾，一心想干番事业的青年比较容易，但要改变一个已经因失败而消沉、颓废的人，真不是一件容易的事。他似乎所有的力量都已经全部消失，所有的希望也已经悉数抛弃，好像已经僵死了一样，毫无振作的精神和力量。

世上真的有不少失败者，一生毫无过错，只因本身的缺点太多，懦弱无能，于是在中途停顿下来，无力上进了。他们既没有坚强的意志，又没有持久的耐心，更没有敢作敢为的决断力。这些可怜人，如能彻底反悔，寻求一个适当的目标，打定主意，继续不断地努力，他们的前途仍是大有可为的。

□拖延是高效的死敌

拖延导致低效，说明拖延是一种耽误工作效率的糟糕习惯。譬如某事的行事方式，如果你发现有问题，那么，你就应站出来，将事情解决，绝对不要拖延。

希腊神话告诉人们，智慧女神美纳娃，有一天突然从丘比特的头脑中披甲执戈一跃而出。人的最大梦想、最大创意、最大憧憬，就像美纳娃一样，也往往是在某一瞬间突然从头脑中很完备、很有力地跃出来的。但有计划而不去执行，使之烟消云散，这对于你的品格力量会产生非常不良的影响。

一个生动而强烈的意象、观念闪入一位作家的脑海，使他产生出一种不可阻遏的冲动--要想提起笔来，将那美丽生动的意象、观念移向白纸。

但那时他或许有些不方便，所以不能立刻就写。那个意象不断地在他脑海中跳跃、催促，然而他还是拖延。后来那意象便逐渐地模

糊、暗淡，终于整个消失！

习惯中最足以误人的无过于拖延的习惯，世间有许多人都是因为此种习惯所累而陷入困境。拖延的习惯，最能损害及减低人的做事能力。你应该极力避免拖延的习惯，就像避免一种罪恶的引诱一样。

第84节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(5)

假使对于某一件事，你发觉自己有着拖延的倾向，你应该跳起来，不管事情处于什么样的困难中，立刻动手去做，不要畏难、不要偷安；这样久而久之，你就能改正拖延的倾向。

你应该将"拖延"当作你最可怕的敌人；因为他要窃去你的时间、品格、能力、机会与自由，而使你成为他的奴隶。

要医治拖延的习惯，其唯一的方法就是事务当前，立刻动手做去。多拖延一分，就足以使那事难做一分。

"要做立刻去做！"这是成功人士的格言。"凡是将这句格言作为座右铭的青年，永不会有悲惨的结局。"凡是应该做的事，拖延着不立刻做，留着将来再做，有这种不良习惯的人总是弱者。

搁着今天的事不做而想留等明天做，在这个拖延中所耗去的时间、精力，实际上也够将那件事做好。

做以前堆积下来的事，你会觉得厌烦！在当初可以很愉快并很容易做好的事，拖延了数日、数星期之后，就会显得讨厌与困难了。

接到信件，应该立刻作复，最为容易，因此有的机关、公司订下规则：不准任何来函隔夜不复。

命运无常良缘难！在我们的一生中，每有良机、佳遇的到来，总是一瞬即逝。你当时不把它抓住，以后就会永远失去。

一个神奇美妙的印象突然闪电一般地袭入一位艺术家的脑海，但是他不想立刻提起画笔将那鲜明的印象绘在画布上；这个印象占领了他全部的心灵，然而他总是不跑进画室埋首挥毫。最后这幅神奇的图画，会渐渐地从他的脑海中淡去。

塞万提斯说："取道于"等一会"之街，人将走入"永不"之室！"此话说得太对了。

为什么这些印象、冲动是那样的来去无踪？其来时，是那样的强烈而生动；其去时，是那样的迅速而飘忽？

就是因为这些印象，总是要在当初新鲜灵活时，就立刻去利用它们。

凡是那些有力量、有能耐的人，总是能够在一件事情还意味新鲜及充满热忱的时候，就迎头去做的人。

每天有每天的事，今天的事是新鲜的，与昨日的不同。而明天自有明天的事，所以今天的事应该在今天做完，千万不要拖延到明天！拖延的习惯有碍于人做事。成功属于谁？属于那些充满自信、充满热情、锲而不舍的追求者。他们永远全身心地投入，永远保持着高度的热忱。

成功者和失败者之间的区别，往往不在于能力的大小或想法的好坏，而在于是否有勇气信赖自己的想法，并能否及时采取行动。

成功者真正的才能在于他们审时度势然后付诸行动的速度，这才是他们最了不起的秘诀，这才是他们出类拔萃、自居实业界最高、最好职位的原因。什么事一旦决定马上就付诸实施是他们共同的品质，"现在就干，马上行动"是他们的口头禅。

我们正处在一个讲究效率的时代，在瞬息万变的现代社会中，存在着很多不确定因素，稍有迟疑，就可能使原来非常杰出的构思，在顷刻之间变得一文不值。因此，今天所想的好主意今天就得实行。

与立即行动相反的是"拖延"。大多数人或多或少存在拖延的习惯，想得好好的事，就是迟迟不能付诸于行动。"等明天""等合适的时候""等条件具备才干""等找到工作""等结婚""等小孩子长大""等退休"……这样等下去，最后可想而知，结果只能是"等到下辈子吧。"

现在就动手做吧！这句话是一个最惊人的自动启动器。任何时候，当你感到推脱的恶习正悄悄地向你靠近，你要努力避免。

1．在行事历上记下工作日期

把开始日期、预定完成日期、还有期间各阶段的完成期限记下来。不要忘记了切香肠的方法：分成小步骤来完成。一方面能减轻压力，另一方面还能保留推动你前进的适当压力。

2．保持清醒

你以为闲着没事会很轻松吗？其实，这是相当累人的一种折磨。不论他们每天多么努力地决定重新开始；也不管他们用多少方法来逃避责任；该做的事，还是得做，压力不会因此消失。事实上，随着完成期限的逼近，压力会与日俱增。

第85节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(6)

奇怪的是，这些经常喊累的拖延者，却可以在健身房、酒吧或购物中心流连数个小时，而毫无倦意。但是，看看他们上班的模样。你是否常听他们说："天啊，真希望明天不用上班！"怀着这样的念头去健身房、酒吧、购物中心之后，只会让工作压力越来越大。

要克服因拖延所带来的疲惫感，不妨试着从工作中寻找努力的意义，或是寻求某个你信服的价值观或做事方法，如果必要的话，想想工作完成后的成就感。如果你缺乏目标，你的工作不是让你精疲力竭，就是让你觉得无聊透顶。

□男人要善于战胜无聊

人生是值得玩味与回忆的。如果我们有机会将我们曾有过的经历细细地梳理一番，可能会像哥伦布发现新大陆一般，产生一种震撼与惊诧：男人的一生，竟有大部分时间是在无聊中度过的，这是一件看起来非常可怕的事情。

众多的男人一生中的黄金时光，可能交给了牌局和酒桌，我们姑且称之为简单的无聊。月上柳梢头，人约黄昏后，几个趣味相投的牌友或酒友早早便凑成一桌，牌便一圈接一圈地玩下去，酒便一瓶接一瓶地喝起来，宝贵的时光一寸接一寸地流走了，生命也在一点点地随着袅袅的烟雾消失。当男人们最终知道必须放下手中的这张牌和那杯酒时，却已经晚了，他遗憾地发现，上帝留给他的机会已经不多了。

但是，有时，男人需要这种无聊，因为浅薄，因为庸俗，因为要逃避世间的孤独和烦恼，只能制造这种无聊，并不断地适应这种无聊，直到淡化了做人的价值。

还有一种贵族式的无聊，这种无聊必须以金钱和财富作陪嫁。于是，一些有钱的男人便在五光十色的舞厅里缠绵，在灯光昏暗的包厢里缱绻，等这些游戏都做腻了，便去花天酒地，或者整天泡在高尔夫球场和温泉里，兴致好的时候再去洗洗桑拿和牛奶浴。这种无聊看起

来挺高贵，但这毕竟是一种无聊，只不过被文人们无聊地给它取了个高贵的名字：休闲。其实男人心里明白，如果他们真的有事做，如果他们还要继续寻找阿基米德式的支点，他们就不会有时间休闲了，也就不会变着法子无聊了。

无聊，或许是生活的一种需要，但它绝对是生命中的一种痛苦。

男人在掌握度的前提下无聊无可厚非，因为生命中至少有1/3的时间极可能是为无聊准备的，但最可怕的是男人终其一生都无聊。

沉湎于色相是一种无聊。有的男人倾其一生，用尽所有的聪明才智去讨女人的欢心。他们不是将围着裙子转看做是生活的乐趣，就是将争风吃醋看做成功的标志，直到他们玩够了女人也被女人玩够了，直到无聊使他们做鬼也风流，成为人们茶余饭后的谈资。

狂热地追逐金钱是一种无聊。这种男人的贪欲是有目共睹的，他们拒绝友情也拒绝亲情，拒绝善良同时也拒绝人世间一切美好的东西，只是心甘情愿地做金钱的奴隶，直到他们守着最后一枚金币，随着最后一丝萤火熄灭，直到他们变成一具不堪重负的行尸走肉。

终日玩弄权术是一种无聊。表面上看起来如同绅士，但总是戴着虚伪面具的男人，他们的无聊是以身心憔悴为代价的。为了所谓的权力，他们明争暗斗、居心叵测、故弄玄虚，当面一套背后一套，甚至铤而走险。然而，权力是没有顶峰的，不能获得更大的满足和快乐，便只有更加疯狂地挣扎和掠夺，直到他们变成一具会说话的、被权力遥控的机器。

无聊的男人很悲哀。所不同的是，好男人无聊，只是借用无聊排遣内心深处的那缕愁云；而有些男人的无聊，却是依靠无聊发泄自己的不满与兽欲。他们的无聊对自己是灾难，对世界是垃圾。

男人无法摆脱无聊，但是他可以修正自己对于无聊的态度。男人如果把无聊当做一首歌，这歌一定很流行；男人如果将无聊当做一柄利刃，这无疑是伤害男人自己的武器；男人如果将无聊看做一口井，这口井只能是淹没男人自己的井。

人无法拒绝无聊，但是人可以选择无聊的方式。痛苦的时候，移情别恋、歇斯底里是一种解脱，去森林里、大海边对着苍天大吼几声，与小花小树喃喃低语也是一种解脱；忧愁的时候，寻花问柳、一掷千金是一种消遣，去公园里散散步，找友人聊聊天，或者静静地躲进小书屋挥毫泼墨也是一种消遣……我们为什么不可以选择那些看似无聊，实则高雅，而且韵味十足的生活方式呢?

第86节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(7)

记住，一个优秀的男人，不是把无聊写在脸上，而是把无聊埋在心底。也许所有的男人都会感到无聊，但是不是所有男人的一生都无聊?

□改掉挥霍金钱的习惯

想买件外套，价钱降下来了，你正在考虑到底要不要买它！买辆汽车吧？现在购买优惠2万元……

我们都曾经站在这种该不该消费的十字路口不下数百次，而当我们终于决定要去买某件东西时，总会有"是不是还有更好的方法来花这笔钱"的感觉。这种感觉，通常不太明显，而且是下意识误解的，却常会破坏获得东西、或是享受那项服务时所得到的乐趣。更糟糕的是，买下这东西后，就让我们口袋空空，这笔钱或许原本可让我们用来做更好的消费、储蓄或投资呢！

我们怎样才能避免挥霍金钱的习惯呢？一个解决的办法，就是以积极的态度来用钱，从而取代消极的态度，或只是一味想要戒除坏习惯所采用的种种徒劳无功的方法(就像一味地要求吸烟者或减肥者不去吸烟或不去吃东西一样)。圣地亚哥国家理财教育中心提出了"选择性消费"的观念，就像上述情况，你不应该对自己说："我该不该买这东西？"而应该问："这东西值的价钱，是不是在我这个月花钱的预算金额内？是否正是我所能花的钱？"换句话说，你要问问自己，到底多么想要花这笔钱来买这东西，而不仅仅是告诉自己能不能花这笔钱。

"我不应该花这笔钱"--是理财专家所谓的"消极的输入"，因为它是消极的讯息，容易被忽略，这也是人类的心理。然而积极的输入会迫使我们将自己的购买行为合理化，如"这东西颜色很漂亮"、"这东西正在打折"和"我真的很想要东西"等的说法，就是一些很普遍的例子。

其实，若通过选择性地消费，你想要花钱的本能还是能够得到满足的。这就像一个正在减肥的人必须减少卡路里的摄取，但每天却又

可以吃一点冰淇淋一样，你不必试着去完全改变生活方式，而且也不必强迫自己克服心理上的排斥感。

不要误以为选择性消费很简单，其实它并不简单，它需要不断地练习。给自己一些选择，先列出物品的优先顺序，然后再列出一个购物清单(当我们去超市时会列出清单，为什么买其他东西时不会如此？)。问问自己，用同样的金额，还可以购买哪些东西？至少去比较3个不同商品的价格、服务和品质，你将看到会有什么事情发生？你的消费是可以掌控的，无视于习惯、冲动或者是广告，你将能够购买真正想要的东西。如果养成了这个习惯，能够聪明地消费并存下所省下来的钱，也可能成为富翁。

在你养成选择性消费的习惯之前，必须先知道怎么处理你的金钱。通常在人们还没改变消费习惯之前，是不会开始储蓄的。除非你能增加所得，否则多存一点，就必须少花一点。为了养成选择性消费的习惯，首先要改变以下6个错误的消费习惯：

1．冲动的消费

你是不是一个冲动的消费者？如果是，那必须先来算算这个习惯的成本。试想如果每一周都冲动地买个价值150元的东西，一年下来得花7800元。当然，偶尔还是要慰劳一下自己，但也不要太过分。如果经常有人陪着购物，并且还鼓励你去买超过预算的东西，那么，最好还是自己一个人去购物。

2．消费的时间不恰当

买刚刚才送到商店里的衣服或当季的货品，是很昂贵的。事实上不久后，价钱就会降下来，特别是在销售情形不佳的季节里。其实可以等到新产品(如计算机、电脑和电子设备等)开始降价时再买，替自己省下些钱。

3．购买爱情或权力

有些人将爱情和花钱视为相等的事，这是错误的想法。每当他们因为忽略了他人而有罪恶感，就会去买贵重的东西来显示自己的关

心；有些人则会以花钱作为武器，排解自己的压力或沮丧的心情。譬如说，他们如果对另一半发脾气，就会跑到最近的购物中心去大肆消费，以作为一种惩罚。

4．买"错"了东西

第87节：第八章除掉人生的杂草，跨越失败的陷阱(8)

购物货比三家可以省钱，如果你想要买家用器具，参考一下《消费者报导》之类的刊物，其中有各种品牌、型式和等级的说明介绍。有些公司自营商品的品质，事实上和某些名牌是同质品，因为他们都是由同一家制造商所制造的。

5．买个方便

省时的速食代价不菲。比如说，一个知名品牌的冷冻面条，要比同样分量的一般面条贵上2到5倍的价钱。为了省时和省钱，最好煮了一批后，将剩下来的冷冻起来。另外，便利商店的东西也是比较贵的，因为它们的货物加成费用比超级市场里的加成高。如果经常在便利商店购物，一年下来，两者的消费金额相差可能有数百元之多。

6．买个身份地位

信用卡的使用方便，常会使人立即当场就购买商品或服务；有些人在和朋友或亲戚比较物质生活时，会昏了头。在很多人的心目中，金钱和占有就等于成功。追求身份地位的人，会去买较贵、较好的东西，要靠家里坪数的大小或者是衣服的品牌标签，来证明他们比别人更成功。

□检点说话的小节

有的人认为"不拘小节"是一种潇洒，一种成就大事的风格，实际上，我们于小节处更应检点。紧要的关头，大家都会以最佳状态小心应战，而日常琐碎细节，则是一个人天性、本质、修养的自觉流露，这些地方往往将人的言谈举止反映得更客观、更全面。

今天，有的人很少注意检点小节，他们将轻浮视为洒脱，将放荡不羁视为追求个性。这种认识上的错误，使他们在人生旅途上、与人相处时处处碰壁。有的人在工作单位上班、下班、与人见面从来不打招呼，对面来人了赶紧将头扭向一旁。他获得了一点成绩，就会更加我行我素、旁若无人，当他失败时，就不会得到别人的一点安慰和帮

助。如果他平时能放下自己的那副趾高气扬、不可一世的派头，与周围的人多沟通点，又怎么会落得如此狼狈的下场呢?

不要小瞧了和别人沟通这一细节。虽然与人沟通感情的最初阶段只是打招呼，但不要忘记，在人的心里有思想和感情两个方面。心与心之间的轴要想系上轮带，最初的方法就是打招呼，由陌生到认识、再熟悉，然后沟通、交流思想。如果连最简单的如"您好"、"再见"等等日常的招呼也不会的人，怎么能称得上是一个成功的社会人士呢?人生活在社会上，还得受社会环境的制约和诱导，不可能不与周围的人接触，你不拘小节，难道你周围与你一般交往的人也不拘小节吗?

在交往时，言行举止往往与人的内心世界联系在一起，因此对于个人的言行举止，也必须注意，因为这些言行可能会使对方产生对你的好恶，在一定程度上影响交往的成败。尤其应该注意的是，尽量不要招致对方的不愉快，这种损人不利己的事情，一定要严加禁止，即所谓"严于律己，宽以待人"。我们总要时时反省、检视自己的举止言行，虽然只是一些小节，平时稍加注意才会让对方对你有好感。

有的人交谈过久就习惯使用口头禅，甚至时常讲"不可以"、"不行"这一类否定词语，这种人给人的印象多半不是很好。此外还有一种人服装不整、不注意卫生，给人不洁之感，或常做些不雅的动作，以及态度冷漠、公私不分等等，都必须好好注意，加以改善。"入乡随俗"，是一句大家都很熟悉的谚语，每个人的举止言行都是环境的产物，但人是能动可变的，要改造环境，首先必须适应环境，这点任何人都需要注意。

与人交往时，只要你静静地观察别人，你会发现，下面讲到的几点，就是交际中大部分人公认的恶劣态度。不知你自己是否注意到了这些细节?

就表情而言，应注意的态度，主要有:

1．自鸣得意的态度，傲慢的态度，不屑的态度--这会伤害对方的自尊心。

2．不稳定的态度--说一些没有自信心的话，而使听的人无法信任你。

3．卑屈的态度--被视为傻瓜、无能，会让人低估你的实际能力以至被人从骨子里看不起，过度热衷于取悦别人，很难给人好印象。

第88节：第九章为出人头地储备资源(1)

4．冷淡的态度--使人感觉不亲切，缺乏投入感，态度过于严肃，以使男性敬而远之的女性为多。

5．不识时务的态度--如在酒席上谈论严肃的话题，如诉说悲哀的事情时，脸上无任何表情，或只知谈论个人兴趣，从不理会别人的感觉和反应。

6．随便的态度--给人马马虎虎、消极的感觉，反应过激，语气浮夸粗俗，满口俚语粗话。

以上所举的态度，应该随时注意，应避免这些不良态度在与人交往中表现出来。

就动作而言，应注意的姿势或动作，主要有：

坐要有坐相，不要随便左右晃动，如果是女士的话两腿要并拢；站立时膝盖要伸直，腰板要直，不要抖腿，不要撅臀部；不要抓头搔耳，两手应自然垂放在两侧，或是轻放在前面；不要玩弄或吮吸手指，尽量不要跷脚；表情温和，有亲切的眼神和饱满的精神。

有的人说话时喜欢将手插在口袋里，有时还坐在桌子上，这不是好的习惯，这是一种过于散漫、过于随便的讲话方式。在交谈时，将手插在口袋里，不仅很难令对方接受，而且容易让人产生不良的印象，尤其是在多数听众面前，这种姿态会使周围的人觉得这位发言者只沉迷于自己的世界之中，而将他人看得比自己低下，且表现欲望非常强，觉得别人不可超越他。不管你有没有这种傲慢的想法，但这种姿势，很容易让人误以为你就是这样一种人。

上面说到的，都是人际交往中需要注意的小节，但我们并不是提倡处处都谨小慎微、缩手缩脚、婆婆妈妈。如果有人要钻牛角尖，要钻死胡同，对付这种人最有效的方法便是保持沉默了。

第九章为出人头地储备资源

优秀人才总是为社会所需要。"适者生存"的法则并不仅仅建立在残酷的优胜劣汰基础上，而是基于公平正义，是绝对公平原则的一部分。若非如此，美德如何能发扬光大？社会又如何能取得进步？那些考虑不周、懒惰的人与那些思维缜密、勤奋的人相比有天壤之别。

□筹集事业的资本

要想成就一番事业，就需要有资本，而你的资本在哪里?资本就在你自己身上，就是努力、进取与高度的社会责任感。

搞建筑首先应当设计图纸，筑路不能把材料随地乱铺，雕刻也不是随意拿起石头乱刻一阵就能成功。同样，做任何事，都要先有一番计划与准备，草率成就不了事业。

社会上很少有年轻时没有打好基础，到后来竟能成就一番事业的人。大多数的成功者，在晚年所获得的丰硕果实都是因为他们在年轻时就播下了高质量的种子。

你对任何事都不要存着过高的奢望，而应该先将学问与经验一点点地灌入自己的脑中，作为将来成功的本钱，要知道社会上所需要的是受过系统的教育和良好训练的人。

过去，只要你品行不太坏，做事有头绪，就可以获得工作，但是，现在已经不行了。或许你的经济状况不允许你去专门学校学习，尤其是如果你还有一份沉重的负担。可是，只要你每天能抽出一个钟头来自学一门课程，将来所得的成就一定大有可观，这比到处东翻翻西看看的读书方法要强几倍。

不论在何地，若一个人，他时刻充实自己的生活，不浪费休闲时间。凡是与他的事业有关的消息，他无时不在注意，做事敏捷--像这样的年轻人，他的前途一定充满希望。

许多人都受过良好的教育，处理一些事情也有经验，似乎都可以做出一番事业来，但是他们却仍过着平凡的生活，有的甚至一败涂地。为什么会这样呢?原因就是他们从不肯努力求学，无力克服面临的各种困难，可是后悔已晚。

我们常常听许多人说后悔自己年轻时耽误了求学的机会，以致现在失去一个良好的工作；也有人说，现在虽然积累了许多钱，但因缺乏经验，以致今日没有什么大的成就。一个人岁数大了，钱也有了，天资也不笨，可是因缺少某方面的学识与训练，因此对他所想做的工作不能胜任，这多么可悲!更可悲的是那些不学无术的人，到了中年后更提不起精神，失去了自信。这样的人生，又有什么意义?

第89节：第九章为出人头地储备资源(2)

累积起来的学识与经验，是成功的资本，你必须储存这些资本，而且还应当集中精力、毫不懈怠、长年累月地去进行。这样累积起来的资本，才是无价之宝。你必须趁年轻时，把握机会，努力学习，那么你将来的"收成"一定会很可观。

当你开始工作时，一切外界的诱惑就纷纷来到，它们使你不能安心自学、工作，甚至把你引入堕落的深渊。若你对工作不再感兴趣时，那你就完了，一切人生的幸福、欢乐全都将离开你。

除非你幡然醒悟，痛下决心，重新踏上一条不断追求进步的轨道上，不然的话，虽然你的年纪渐增，才能却开始渐退，就只好过着失败的生活了。

现在你就下定决心!不论你的情况怎样，不要忘记"求上进"，不随意消耗任何时间在没有意义的事情上。你的学识、经验、思想没有一样不在进步，若能这样，即使你在工作时受阻，也会有力量求得恢复。

只要具有真才实学，就不怕阻挠重重。即使你没有大笔财富，世人也会看重你，因为你身上所具有的财富，是他人无法轻易获得的。

健康、学识、信用和常识，是人们进入社会，成就事业的必备资本。

爱迪生说："专门学问的功用仅及普通常识的一半。"一个有了专门学问的人虽然足以自豪，可是在应付一些困难上，远不如那些有实际经验与丰富常识的人。专家可能不难实现他们伟大的理想，有专门学问的天才往往能从自然界发现真理，加以利用。但如果他们没有常识，那么他们的理想与发现对于日常生活就没有什么用处。

有一句俗语说得非常好："在你注视光明的星空时，请不要忘了屋里的蜡烛。"世上大部分人都太轻看了常识，以为那是不足为奇的，平时他们不愿意去注意它，可有时做错了事或导致失足却只因欠缺常

识，即使这样仍不反省，还怪命运作祟。他们不可能获得进步，因为他们一切的错误与失败，都是自己造成的。

除了常识以外，你更需要具备各种优异的技能，才可以凭借自己的力量去创造机会。常常有成千上万的人都专心致志地寻求机会，其实一个人若没有一种特长，即使你手中握着大学文凭，背靠着亲戚朋友，也没有用。若你真想求得机会，最好还是从自己身上找出路。什么事情只想依赖他人，总是靠不住的。

总之，你要尽量培养本领，将它积存起来。你不需要表面上的财富，可是你的内涵却应该十分富足。请从今天起，努力增加自己内在的财富--你要有健全的体魄、勇往直前的气概、和善可亲的态度和一丝不苟的性格。

一个活泼、和善可亲的人，到处会受人欢迎，每一个与他交往的人，都会感到亲切愉快。一个人有了这种品格，就无异为自己增添了无穷无尽的资源。

你希望别人了解你有多少金钱吗?你希望对方知道你有多少股票、多少田产吗?这都是无聊的念头。只要你有良好的品格、良好的信用，随时都可以得到别人的关注，人格是你最有效的自荐书。人格伟大的人，是世界上最富有的人。一个以邪术发了财的富人，遇见一个刚直不阿的穷人，一定会显得很窘迫。现在的家庭和学校，要教导青年人，使他们清楚人格的重要和它的伟大价值，否则那真是一种无形的损失。

你应该利用所有的时间和精力，去赚取那些属于精神上的财富。

□使自己变得不可替代

一位成功学家曾聘用一名年轻女孩当助手，替他拆阅、分类信件，薪水与相关工作的人相同。有一天，这位成功学家口述了一句格言，要求她用打字机记录下来："请记住：你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。"

她将打好的文件交给老板，并且有所感悟地说："你的格言令我深受启发，对我的人生大有价值。"

这件事并未引起成功学家的注意，但是，却在女孩心中打上了深深的烙印。从那天起她开始在晚饭后回到办公室继续工作，不计报酬地干一些并非自己分内的工作--譬如替老板给读者回信。

第90节：第九章为出人头地储备资源(3)

她认真研究成功学家的语言风格，以至于这些信回得和自己老板一样好，有时甚至更好。她一直坚持这样做，并不在意老板是否注意到自己的努力。终于有一天，成功学家的秘书因故辞职，在挑选合适人选时，老板自然而然地想到了这个女孩。

在没有得到这个职位之前已经身在其位，这正是女孩获得提升最重要的原因。当下班的铃声响起之后，她依然坚守在自己的岗位上，在没有任何报酬承诺的情况下，依然刻苦工作，最终使自己有资格接受更高的职位。

故事并没有结束，这位年轻女孩的能力如此优秀，引起了更多人的关注，其他公司纷纷提供更好的职位邀请她加盟。为了挽留她，成功学家多次提高她的薪水，与最初当一名普通速记员时相比已经高出了4倍。对此，做老板的也无可奈何，因为她不断提升自我价值，使自己变得不可替代了。

无论你目前从事哪一项工作，每天一定要使自己获得一个机会，使你能在平常的工作范围之外，从事一些对其他人有价值的服务。在你主动提供这些帮助时，你应当了解，自己这样做的目的并不是为了获得金钱上的报酬，而是为了训练和培养更强烈的进取心。

你必须先拥有这种精神，然后才能在你所选择的终身事业中，成为一名杰出的人物。

你能给自己最好的推荐就是以正确的心态提供最优良的服务。别人对你的看法相当重要，只要这些看法和你对自己的期望不谋而合。如果你被认定是一个积极、有重要贡献的人，你就会备受欢迎。同事们会重视你，顾客会欣赏你，如果你能保持这些优点，你的老板也会肯定、奖励你。虽不能一夕成功，却也绝无永远失败的顾虑。

优秀人才总是为社会所需要。"适者生存"的法则并不仅仅建立在残酷的优胜劣汰基础上，而是基于公平正义，是绝对公平原则的一部

分。若非如此，美德如何能发扬光大？社会又如何能取得进步？那些考虑不周、懒惰的人与那些思维缜密、勤奋的人相比有天壤之别。

一位朋友告诉我，他的父亲告诫每个孩子："无论未来从事何种工作，一定要全力以赴、一丝不苟。能做到这一点，就不会为自己的前途担心。世界上到处是散漫粗心的人，那些善始善终者始终是供不应求的。"

我认识许多老板，他们多年来费尽心机地寻找能够胜任工作的人。这些老板所从事的业务并不需要出众的技巧，而是需要谨慎、朝气蓬勃与尽职尽责。他们雇请了一个又一个员工，却因为粗心、懒惰、能力不足、没有做好分内之事而频繁遭到解雇。与此同时，社会上众多失业者却在抱怨现行的法律、社会福利和命运对自己的不公。

许多人无法培养一丝不苟的工作作风，原因在于贪图享受、好逸恶劳，背弃了将本职工作做得完美无缺的原则。不久前，我观察到一位努力恳求终获高薪要职的女士，她才上任短短几天，便开始高谈阔论想去"愉快的旅行"，月底，她便因玩忽职守而遭解雇。

正如两物无法在同一时间占据同一位置一样，被享乐占据的头脑是无法专心求取工作的完美表现的。

□培养和强化你的亲和力

作为一个人，无论你的性格多内向，多么喜欢独处，都不可能将自己完全封闭起来，与周围的一切断绝任何来往。你总是在不知不觉地与人打着交道，而人们的思想、习俗也在潜移默化地影响着你。假如你一个人独居，看似不与人接触，其实不然，一会儿邻居或房东就要来收水电费、房费，你势必要与他们说上两句。你的食品、衣服、家具也必须去商场购买，为了争取货真价实、物美价廉，还要陪上几句好话。你若没有正式单位，必是私营，为了赚钱，你要与许多人交往；你若有单位，就要面对上下级的关系；你若两者都没有，也得有人供养你，你要与供养人相处。总之，能够完全脱离社会、脱离群体的人是不存在的，也是无法存在的。社会中的绝大多数人，往往愿意

或喜欢与他人交往，以朋友多而自豪，这种愿意或喜欢与他人交往的本能，就是亲和力。它是人类普遍具有渴望与他人亲近、和谐相处的心理状态，是人类最基本的需求，也是最主要的需求。儿童依恋父母，老人眷念儿女，兄弟姐妹互帮互助，人们就是在这种相亲相偎的关系中，培养才智，增长力量，战胜困难，取得成绩，最终走完自己的人生旅程。这种亲和力，既是使情感归依的起因，也是激发人际交往的动力，它对平衡人类心理、克服势单力薄之不足，起着很好的调节作用。

第91节：第九章为出人头地储备资源(4)

在现实生活中，人们之间总要或多或少、或直接或间接地发生着联系。独立自主、自力更生虽然可以解决一部分衣、食、住、行等方面的问题，但更多时候还是要依靠他人的帮助。荀子曾说过："人力不若牛，走不若马，而牛马为之用，何也？曰：人能群，彼不能群也。"荀子的这段话，道出了人类在同大自然作斗争中，团结就是力量的真知，人类凭借亲和力，使自己坚强而有力地屹立在大自然的面前。人的这种求生动机，是亲和力的表现之一。

人类在向外界索取自身需要时，将会遭致自然或社会各方面的阻力，单凭个人的力量是难以抵御外界的干扰或侵害的，此时必须借助他人的助力，方能求得安全的保护。这种安全意识，在现代社会中显得尤为重要。当人们没有多少财富时，希望能够获得好的职业或收益，以便生活得更好；当人们有了钱财时，又希望社会各项措施到位，为自己提供财产保护。人们无时无刻在关注着自身的安全、财产的安全，这种对安全的需要，使人们自愿融入群体之中，希望通过集体的力量来战胜对于不安全的恐惧。人的这种安全动机，是亲和力的表现之二。

人类有七情六欲，情感有喜怒哀乐，丰富的感情世界使人类产生归属动机。当人们有了喜悦与悲伤，往往急欲找人倾吐，以求得到理解与宽慰，使情感有所寄托。归属动机，是亲和力的表现之三。

总之，人类的亲和力不是单一化的，而是多重的、复杂的，上述三种只是其中的一部分，此外还有社会比较动机、自我实现动机等。人们衡量自己，常常是通过与他人的对比来实现的，这就产生了社会比较的需要。有人工作成绩突出，事业蒸蒸日上；有人经济富裕，生活档次极高，人们自然产生攀比心理。攀比心理的积极效果是--比事业，工作更加努力；比经济，生活更有追求。通过与他人的比较，增强了亲和力。人们展示自己的能力与才华，渴望在群体中寻觅最佳立

足点，以获得他人的首肯与赞许，从而实现自我的价值。这种自我实现动机，敦促人类发展和完善自己，向亲和群体进一步迈进。

那么，亲和力又是怎样产生的呢？心理学家斯坦利·沙赫特曾做过一项实验，将5名自愿者分别隔离在5间屋子里，在提供住宿的情况下，使其与外界隔绝。结果坚持时间最短的是20分钟，坚持时间最长的是8天8夜。他们都感到孤独，很难受，心理很紧张。这项实验表明，亲和倾向源于人的本能，是人类与生俱来的。人类喜好合群，组织家庭，建立各种社会组织，便是极好的明证。孤独使他们恐惧，离群使他们害怕，长久相互亲近，其目的是为了生存。生存的需要，是亲和力产生的条件。

心理学家赫布的"理想水平说"认为，人类的亲和倾向是出于功利性目的。人们通过亲和，可以达到个人的目的，对自身也是一种报偿。暂不论其他，有一点是值得肯定的，人们的亲和虽源于本能，但却是有目的的，人们通过联合，同自然界、社会做斗争，为生存创造条件。人与人之间的社交，在付出的同时，也在索取，实际上是进行着时间、金钱、劳动等方面的交换。正是在社会交换的作用下，人类社会才不断地进步与发展，人与人之间的关系才日益亲密。

亲和力使人类产生巨大的凝聚力，在现实社会生活中发挥着不可估量的影响与作用。人类社会的进步与发展，与人们之间的团结友爱、互相帮助密不可分。就个体而言，亲和力加速了一个人的社会化过程，使他从诞生之日起就浸泡在关怀、爱护的亲情之中，一点一滴地受到熏陶，得到强化与培养。亲和力有利于个体的身心健康，减少心理障碍产生的几率。人们社交的范围越广，精神生活就越丰富，亲和力就越强，心理发展就越平衡。亲和力是培养良好个性、求取知识、获得事业发展必不可少的重要条件，是建立友谊、发展友谊的坚强动力。只要亲和力动机纯正，就会赢得许多朋友，就会在人生的道路上一帆风顺。

第92节：第九章为出人头地储备资源(5)

□做人之本，诚信至上

做人之本，除了守德之外，还应当以诚信为至上。说得通俗一点，以诚信待人，是成大事者的基本做人准则。道理很简单，诚信为全天下第一品牌！无论你是谁，做人做事，都应讲"诚信"二字，养成诚实守信的习惯，在事业上用这种习惯来工作，方可在竞争中取得胜利。但是有许多人却不信这一点，硬要走向另一端，结果既损害了别人，又让自己吃尽了人生苦果。

魏晋时有个叫卓恕的人，为人笃信，言不食诺。他曾从建业回上虞老家，临行与大傅诸葛恪有约，某日再来拜会。到了那天，诸葛设宴专等。赴宴的人都认为从会稽到建业相距千里，路途之中很难说不会遇到风波之险，怎能如期。可是，"须臾恕至，一座皆惊"。由此看来，"诚"是一个人的根本，待人以诚，就是信义为要。精诚所至，金石为开，诚能感化万物，也就是所谓的"心诚则灵"。相反，心不诚则不灵，行则不通，事则不成。一个心灵丑恶，为人虚伪的人根本无法取得人们的信任。所以，荀子说："天地为大矣，不诚则不能化万物；圣人为智矣，不诚则不能化万民；父子为亲矣，不诚则疏；君子为尊矣，不诚则卑。"明代诗人朱舜水说得更直接："修身处世，一诚之处更无余事。故曰："君子诚之为贵，"自天子至于庶人，未有舍诚而能行事也；今人奈何欺世盗名矜得计哉？"所以，诚是人之所守，事之所本。只有做到内心诚而无欺的人，才是能自信、信人并取信于人的人。

中国人特别崇尚忠诚和信义，因为诚信是为人处世的根本。而"信、智、勇"更是人自立于社会的三个条件。诚信是摆在第一位的。"信"是一个会意字，"人""言"合体。《说文解字》把信和诚互为解释，信即诚，诚即信。古时候的信息交流没有别的方式，只能凭人带个口信，而传递口信之人必须以实相告，这就是诚或信的本义。"言必

信，行必果，诺必诚"是中国人与他人、与社会交往过程中的立身处世之本。中国是靠礼义行事的德治国家，言行靠自律与自省。在中国古人的观念中，法和刑是同义的，因此遇到问题不是靠打官司去解决，而是靠协商解决，在相互谦让的基础上通过调解达成一致，不希望闹到"扯破脸皮""对簿公堂"的地步。有些受骗上当的人往往在事后采取忍让和不再交往的办法，因为他们对自己的要求并未改变，依然坚持用诚信的态度处世为人。靠道德的约束而忽视法制的作用，在现代社会已被证明是不可行的，然而，"诚信"在法制化的前提下随着社会文明的发展，在人们的相互交往中发挥着愈来愈大的作用。

假如你要干大事，就要做到诚挚待人、光明坦荡、宽人严己、严守信义。只有这样，才能赢得他人的信赖和支持，从而为事业发展打下良好的基础。

孔子的弟子曾子有句话："吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？"作为一个有德行而对社会有责任心的人，在社会交往中诚信是做人的美德。与朋友交往要诚信，"君子养心莫于诚，至诚则无他事矣。"为官从政要"谨而信"，"敬事而信"，"言而有信"。孔子说："信近于义，言可复也。"一个做事做人均无信的人，是很难在社会上立足的，因为人们均不齿于言而无信的人。所以，孔子说："言而无信，不知其可也。"信是离不开诚的，诚是信的基础和保证，诚挚待人，就能严守信义。

朱熹说，人与人要"合义则言，不合义则不言。言义，则其言必可践而行之矣！"这就是说"轻诺寡信则殆"。对于成大事的人而言，手中都有一张"信用卡"--诚信处世。诚信，不仅是做人的准则，也是处世的原则和方法。为人处世以"信"为原则，讲信义、重信义，这样的人才会为世人所接受，才会在危难之时获得帮助。

三国时代的诸葛亮四出祁山时，所率兵马只有10多万人，而司马懿却有精兵30万，蜀、魏在祁山对阵，正在这紧急时刻，蜀军有1万人因服役期满，需退役回乡。而离去1万人，会大大影响蜀军的战斗力。

服役期满的士兵也忧心忡忡，大战在即，回乡的愿望恐怕要化为泡影。这时，将士们共同向诸葛建议：延期服役一个月，待大战结束后再让老兵们还乡。

第93节：第九章为出人头地储备资源(6)

诸葛亮断然地说："治国治军必须以信为本。老兵们归心似箭，家中父母妻儿望眼欲穿，我怎能因一时需要而失信于民呢？"说完，诸葛亮下令各部，让服役期满的老兵速速返乡。诸葛亮的命令一下，老兵们几乎不敢相信自己的耳朵，随后一个个热泪盈眶，激动不已，决定不走了。"丞相待我们恩重如山，如今正是用人之际，我们要奋勇杀敌，报答丞相！"老兵们的激情对在役的士兵则是莫大的鼓励。蜀军上下士气高昂，在形势不利的情况下击败了魏军，诸葛亮以信带兵取得了以少胜多的战绩。

人无信不立，良好的信誉会给自己的行动带来意想不到的便利。诚实、守信也是形成强大亲和力的基础，诚实守信的人会使人产生与你交往的愿望，在某种程度上，会消除不利因素带来的障碍，使困境变为坦途。

诚信之人都是讲信义的。也就是说，他们说过的话一定算数，无论大事小事，一诺千金。

所谓恪守信义，即一定要兑现许诺。"人无信不立"，答应了别人什么事情，对方自然会指望着你；一旦别人发现你开的是"空头支票"，说话不算数，就会产生强烈的反感。"空头支票"不仅仅给他人增添麻烦，而且也损害了自己的名誉。对别人允诺的事情既要尽心尽力去做，但又不要应承自己根本力所不及的事情。华盛顿曾说过："一定要信守诺言，不要去做力所不及的事情。"这位先贤告诫我们，因承担一些力所不及的工作或为哗众取宠而轻诺别人，结果却不能如约履行，是很容易失去别人信赖的。

你要成大事，就一定要记得以信为本的做人处世之道，在你的事业中，养成守信的习惯是非常重要的。只有守信的人，才会使人信任你。只有做到了一诺千金，你的事业才有望发展壮大并蒸蒸日上。

按照成功学的原理去解释，诚信做人，是最根本的成功之道。假如你相信这一点，你就已经领悟了做人之道，真正能做出大事来，否则就会在你的人生簿上写满"失败"二字。

□世情才是大学问

人眼睛的作用在于发现、洞察世事人性，从中找到为己所用的知识、机会，以便让自己在更高的起点--宝贵的经验上起步。古人说："世事洞明皆学问，人情练达即文章。"一个人要做好任何事情，都离不开"世事洞明"和"人情练达"这8个字，对于有志于经商的人来说尤其是这样。

我们常见这样一种对比：一个大学毕业生来到社会，往往踌躇满志，自以为满腹经纶，可以大有作为。可是经过一段时间之后，却往往士气锐减，甚至变得消沉起来。因为事实上他的实际能力比不上那些虽然缺少文化却富于社会知识、懂得世态人情的实践者。大学生虽然不乏书本知识，却不懂得社会，在人际关系上处于弱势。

华人首富李嘉诚由于家庭生活所迫，走向社会很早，十分早熟。在他还只是个14岁少年的时候，就已经开始有意识地体察世事人情了。这可以说是他远远聪明于一般书生之处，也是他一生作为的重要准备。

李嘉诚在茶楼工作的时候，异常辛苦，工作时间长达15小时以上。店伙计每天必须在凌晨5时左右赶到茶楼，为客人们准备好茶水茶点。白天，茶客较少，但总有几个老翁坐在茶桌旁泡时光。李嘉诚是地位最卑下的堂仔，大伙计休息时，他还要呆在茶楼侍候。晚上是茶客最多的时候，茶楼打烊时，已是夜半人寂了。李嘉诚后来回忆起这段日子，说他是"披星戴月上班去，万家灯火回家来"。这对于一个才十四五岁的少年来说，实在是太不容易了。

李嘉诚后来对儿子谈起他少年的这段经历时，感慨地说："我那时最大的希望，就是美美地睡三天三夜。"

尽管这样想，但他不敢有丝毫懈怠。李嘉诚每天都把闹钟调快10分钟，定好响铃，最早一个赶到茶楼。后来，他将这一习惯保留了大半个世纪。而在今天，大家都知道李嘉诚的手表永远比别人的快10分钟，这早已成了商界交口赞誉、津津乐道的美谈。

正是因为找工作的倍加艰辛，才使李嘉诚更加珍惜这份来之不易的工作。他真诚敬业、勤勉有加，很快便赢得了老板的赏识，也成了加薪最快的堂倌。

第94节：第九章为出人头地储备资源(7)

但是，对年幼的李嘉诚来说，这份工作的价值远不止是一个"饭碗"。他深知自己不可以长期做一个小小的堂倌，也不可以满足于养活一家老小，他必须把茶馆的工作当做一个学习社会、体验人生、积累经验的机会。

茶楼是个浓缩的小社会，三教九流，什么人都有。李嘉诚对于茶楼里的人和事，有一股特别的新鲜感。

李嘉诚喜欢听茶客谈古论今，闲聊各种消息。他从这里了解到社会和世界的许多事情。这些事情大部分都是在家中、课堂上闻所未闻的。许多说法都与先父和老师灌输的那一套大相径庭。世界在李嘉诚面前展现了错综复杂、异彩纷呈的一面。李嘉诚的思维不再单纯得如一张白纸。尽管如此，父亲的遗训刻骨铭心，他在纷纷变幻的世界中并没有迷失自我。

他发现茶楼的客人各具特色，又各有喜好。言谈举止间，有的显得儒雅风流，有的粗俗不堪，有的则默默无语。于是，在干好自己手头工作的同时，他开始暗暗观察起每个客人来。

他首先根据各位茶客的特征，揣测他们的籍贯、年龄、职业、财富、性格等等，然后找机会验证。接着他又揣摩顾客的消费心理，看他们喜欢喝什么茶，喜欢吃什么茶点。

刚开始，他一点也猜不透茶客的情况，但他没有气馁，继续观察，不断总结规律。终于，他能猜个八九不离十了。后来，李嘉诚对一些常客的消费需要和消费习惯了如指掌。如谁爱吃虾饺、谁爱吃干蒸烧麦、谁爱吃肠粉加辣椒、谁爱喝红茶、谁爱喝绿茶、什么时候上什么茶点，李嘉诚心中都有一本账。甚至一个陌生人来到店里，李嘉诚也能把他的身份、地位、喜好和性情猜出来。

李嘉诚投其所好，又真诚待人，顾客感到特别受尊重，高兴之余，自然乐得掏腰包。

能赢得顾客并能让顾客乖乖掏钱，自然也能获得老板的欢心。于是，李嘉诚更加自觉地训练起了察言观色、见机行事的本事，他因此很快成了一个十分出色的堂倌，并迅速了解了各种人情世故。

此外，茶楼也是一个传播生意信息的场所，李嘉诚从茶客的谈话中暗自学到了许多做生意的诀窍。

就当时而言，李嘉诚训练察言观色、见机行事的本领，主要是为了干好这份得来不易的工作，后来，他这种本领却派上了大用场，成为他了解客户的切实需要，驾驭客户心理的绝招。可以说，若无这项本领，他绝不可能有后来的辉煌。

命运对任何人都是公平的，你付出多少，你想要什么，命运便会给你提供得到它的条件，只不过，这些条件都是隐晦的，需要你去识别。假如你得到一份低贱的工作，你总是抱怨它与你的身份不配，与你的人生追求大相径庭的话，那你什么也得不到；如果你将其作为训练自己毅力以及培养各种能力的环境，你将大有收获。此时干什么工作并不重要，关键看将来成为什么人。

□训练竞争能力

现代社会竞争激烈，要想在竞争中立于不败之地，就要在下述6个方面训练自己：

1．在工作中磨炼自己

"不进步，就退步。"一个人各方面能力的磨炼，都可以做如是观。商人在工作上所受到的磨炼往往是多方面的，所以他们常识的丰富，远非一般从事专门工作者可比。如今一般毕业生，多半投入商业，虽然用非所学，但他们却在工作中得到磨炼。

2．适时抓住机会

经营商业，在百年以前，被认为是不高尚的事，但时至今日，随着世界文明的进步，各国的商业都已呈突飞猛进之势，其地位之重要，已占全部行业的第一把交椅。

要从事商业，一个知识广博、经验丰富的人，远比那些庸庸碌碌的人更容易获得机会。当然，在事业经营之前，能够准备得越充足越好，经验积蓄得越丰富越好。一个初入社会的青年，当他的地位逐渐升迁时，他一定有不少机会，可以从各方面学得一件事情的精髓。如果能抓住这些宝贵的机会，他迟早必会获得成功。有位商业界的先辈说："我的职员，没有一个不是从最基层依次升迁的。俗语说，"有益于职务，就是有益于自己。"任何青年，如能在开始服务时就记住这句话，他的前途一定希望无穷。凡经我们考试及格而任用的青年，只要自己肯上进，都不难逐步获得良好职位。"

第95节：第九章为出人头地储备资源(8)

3．不能浅尝辄止

一个熟悉商情、经验丰富的青年，在商业界里，无处不可立足。那些企业家随时都在向各处访求勤勉刻苦、敏捷伶俐、意志坚强的青年。因为这种人，一旦到手，必千方百计地求得完美，求得发展，求得成功。

一个初出茅庐的年轻人，对于商业情形，必须随时体察，处处注意，必须研究得十分透彻才好。千万不可粗忽疏失、学得一知半解就罢手。须知虽小至微尘，也应仔细观察；虽千辛万苦，也应努力经营，这样一来，一切中途的障碍，无不可以一扫而尽的。

4．要有不畏险的勇气

我们随处可以看见许多青年人，做起事来，都喜欢避繁就简，对于其中麻烦、困难、乏味的部分，随意趋避，不愿接触。好像那些打算占领敌人阵地的士兵，却不愿麻烦手脚去破坏敌人的炮台，结果，必然被敌人轰得东躲西窜、无处安身。所以一个希望成功获胜的人，必须不分巨细，悉数困难决心征服；不畏艰险，勇往直前去做才行。

5．做事要用心

有不少人，对于眼前的事物，往往不知不觉。即使有人在一家商店里已经服务多年，对于经营商业仍是一个门外汉，原因是他们做事总是睁一只眼、闭一只眼，从不留心任何与他接触的事物。但那些精明干练的青年只做上两三个月，对于店中大小事物就了如指掌了。

6．不断充实自己

有些青年人，对于自己的工作能力随时都在磨炼，任何事他都要做得高人一筹；他总是睁大眼睛关注一切接触到的事物，非要观察思考得完全明白才罢休。他无时无刻不抓住机会学习、磨炼、研究，他对有关自己前途的学习机会，看得非常重，远在财富之上。

他随时都学习工作的方法和待人的技巧。一件极小的事情，在他眼里，总觉得有学好的必要；对于任何方法，他都要详细研究考虑，探求成功的奥秘。当他把这许多事情都一一学会之后，所获得的，比起有限的薪金，真不知要可贵多少。他的工作兴趣，完全系于学习与磨炼上。

那些才智卓越的青年，一定会利用晚上的闲暇时间，把白天所见闻所思考的工作方法与应对技巧从头研究一番。这样一来，他所获得的益处，要比白天工作所得的薪金多多了。他很明白，这些学识是他将来成功的基础，是人生的无价之宝!

□敏而好学，不耻下问

"海纳百川，有容乃大。"

一个人的力量总是渺小的，所能知道的也很有限，总有比自己在某些方面强的人，总会有自己不懂的事，那就必须得问。请不要让虚荣心堵住了自己的嘴。堵住了你的嘴，就是堵住了开启知识的大门。若你将别人说过的话当作是废话，那它就到此为止；而你当它是道理，它便会因你的虚心，而开启生机。在生活中有虚怀若谷的精神，是会受益终生的。

1．虚心才能进步

同样的道理，听人家谈话，可能有两种反应。一种是："说的真不错，有道理。"另一种是："废话连篇，不知在讲什么？"当然，由于谈话的内容不一样，反应不同也是情理之中的事情。

你若把别人的话当做"废话"就没话可说了，那就只能到此为止。可是你若认为他的话"有道理"，就会将对方说的话，引用在自己的生活或工作上，有时候还会触动灵感而获得新念头。那一定会对自己有帮助，虽然是一件小事，但是人生或事业成功的关键，却往往就在这里。

经营公司也是同样，参观人家的公司，你觉得"经营不错"的，就马上吸收对方的经营方法用来发展自己的公司，还可以诚恳地去请

教："贵公司的经营很成功，可不可以将好的经验告诉我？"对这种虚心求教的人，除非特别机密，否则对方必然会坦白地回答你。

不管做什么工作，虚心都很重要。虚心就是谦虚的心，对任何人的意见都能接受。当然不能迷失自己，让人牵着鼻子跑。你要一方面坚持"自主性"，另一方面虚心接受人家的意见，才会更快地走向成功。

松下幸之助是日本著名的企业家，他在刚刚做生意时，几乎什么都不懂。例如，开发了一件新产品，往往不知道该定价多少?

第96节：第九章为出人头地储备资源(9)

他常常跑到零售商那里去求教。他认为如何定恰当的价钱，去询问常与消费者接触的零售商是最好的办法。

松下幸之助出示了新产品，问他们："像这样的产品可以卖多少钱？"他们会坦诚地告诉松下幸之助产品的价格，照着零售商的话去做都没有出过错。而且那样做不必付学费，也不需伤脑筋，没有比它更划算的了。

当然不是什么事情都这样简单，但这是最基本的原则。能虚心接受人家的意见，能虚心去求教他人，才能够集思广益，这比你独自摸索要少出很多错。

如果你能培养这种"虚心"，能虚心接受他人的意见，虚心向他人学习，你就离成功不远了。

2．虚心地向前辈学习

有机会在前辈身边做事，是你一生中难得的机会。

松下幸之助和同事们虽然同在一个办公室工作，可是每次打电话时年轻的同事便在旁边聆听。因为松下幸之助的声音和口气已经深深印在他们脑海里，所以当他们打电话时，口气很像松下幸之助。果然，外面有了良好的反映，他们对松下幸之助说："你的员工和你一样精明"。

这是不用教就能学会的例子。刚参加工作的人，不再像学生时代那样，每天都可以听到教师的讲解，可是公司里也有前辈们做自己的榜样，你可以听，也可以看他们的言行，或帮前辈们做事，在不知不觉中予以体会，做适当的取舍选择，最后根据学习来的经验，产生一个新的"你"。

不过，这得要先有心理上的准备，否则心理上会产生不平，实力也不容易增强。"我要在前辈们身边，一面帮他们做事，一面领悟体

会。"没有这种心理准备，你就很难成为一个好员工。最后加上你的创意、个性，把自己培育成一个有实力的员工。

□用一生的时间去学习

成功者和失败者在人生中最主要的差别就是：成功者始终都在用一种最积极的态度去学习，以最乐观的态度去思考，用思考和学习的经验去控制和支配自己的人生。而失败者则相反，他们并不把过去的失败作为一个学习的过程，而是消极地怨天尤人、不思进取。因此，不善于学习的人是不会成为成功者的。

有人总是说，不成功都是上天不给机会，环境没制造良好的条件。很多人在这些理由的支持下就不再学习，而是得过且过、在满足现状中浪费着时光。可是，我们必须认识到，你自己的人生道路怎样走，自己有着决定权，如何把握，那就看你在生活中的学习态度了。学习这个概念应该是广义的，不是狭义地指在学校课堂照本宣科地学习，也不是参加培训，找模范示范性的教条主义的学习。

学习指的是什么呢？又需要什么条件才能达到学习的目的呢？首先，学习机会是广泛的，包括你在生活中的每一步都有可学的东西。要从生活中学到东西，就要具备一种谦虚的学习态度和良好的心理悟性。俗话说："水满则溢。"以一种空杯归零的态度，你还能有什么领悟不到的呢？孔子说："三人行，必有我师。"如果你想学，在乞丐那里都有值得你学的东西；不想学的话，即使在哲人面前，你也会有副不可一世的傲气。因此，学习的过程，应有一种永不满足的求学状态。

一位禅师让徒弟装来一坛石子，徒弟装了一坛石子回来，禅师问徒弟："装满了吗？"徒弟说："装满了。"禅师拿些细沙顺石缝倒满后又问徒弟："这回满了吗？"徒弟说："这回真满了。"禅师又取很多水倒进去，满了后问徒弟："现在满了吗？"徒弟说："真的满了。"禅师又将一些干土放进去，吸水后又放进好多，禅师又问："这次真的满了吗？"徒弟不敢回答了。禅师又说："我还可以倒些水进去，它可能在

今天真的满了，可到后来几天你再来看它就会空下去很多，因此我告诉你，它永远都不会满的。"

这是根据一个禅悟的小故事改写而成的，其道理是做人永远不要有自满情绪，其实我觉得这个小故事放到我们这些渴望成功的人身上更为恰当。

在这个知识爆炸的时代里，你今天觉得很实用的学问在明天一觉醒来时可能就被淘汰了。在日新月异的知识翻新过程里，任何自满情绪都是导致失败的不良因素，必须戒除这个不良心态，从而营造一个永远渴求新知识、积极学习的心态，这才是正确的态度。

第97节：第九章为出人头地储备资源(10)

李嘉诚是在任何情况下都不忘记读书的人。他的思维不是求学问，而是抢学问。李嘉诚12岁来香港即负起赚钱养家的重任，但他上进心极强，工余时同事打麻将玩乐，他就捧着书埋头苦读，天天如此。

如今李嘉诚七十多岁了，仍爱书如命。他最爱科技、经济、哲学、历史方面的书，每晚睡前都要看一会儿。现在资讯科技的发展如日中天，他也跟着天天更新知识。他形容自己不是求学问，而是抢学问。

李嘉诚从不看小说，也不看娱乐新闻，从不睡午觉，挤出来的时间，他用来吸收最新知识。每天早上7点30分，他的下属就会把当天有关他业务的剪报放在他的办公室桌上。他不但要跟随社会进步，还要比社会跑快一点。从他跳出塑胶花厂到发展地产，再搞电讯、港口、网络、投资国外等生意中都可见一斑。

"我要建立的不仅是中国人感到骄傲的企业，而且是让外国人也看得起的企业。"

苦读英文使李嘉诚与其他早期从内地来香港的企业家有所区别。早在他办塑料厂时，就已订阅有关塑料的英文杂志，了解世界最新的塑料行业动态。当年，懂英文的华人在香港社会是"稀有动物"。懂得英文，使他可以直接飞往英美，参加各种展销会，直接谈生意，使他可以与外籍投资顾问杜辉廉、汇丰银行的大班们打交道。后来，他还收购了"和黄"，成了洋人的老板。

一天工作十多个小时的李嘉诚是怎样学英文呢？原来，他早年专门聘请了一个私人教师每天早上7点30分上课。他上完课后又马不停蹄地赶去上班，天天如此。

在这个世界上，谁都在为自己的成功拼搏，都想站在成功的巅峰上风光一下。但很多的实例说明，成功的路只有一条，那就是学习，

而且这条路的确拥挤，但成功者们认为，成功的捷径根本没有，有的只有这条向远方无极点伸延的路。从根本上说：只有走在前面的才是成功者。在这条路上，如果没有以文化知识、实践知识、修养素质以及各种自我条件组合的能力和基本功的话，很容易在路窄的时候被人挤下去。在这条路上，人们都形迹匆匆，有很多人就是在稍一回首品味成就的时候被别人超越的。因此，有位成功人士的话很值得借鉴："成功的路上，没有止境，但永远存在险境；没有满足，却永远存在不足；在成功路上立足的根本基础就是：学习、学习、再学习。"

在学习的过程中，我们首先该给自己制定一个学习目标，比如根据时间和其他条件，可以在多长时间自修完什么课程，听哪方面的课程辅导，每天给自己多长的看书时间。要做好这些，重要的是要持之以恒。

□负责任才有魅力

负责任、尽义务是魅力的标志。几乎每个人做错了事都会寻找理由。对于责任，谁也不想主动去承担，而对于获益颇丰的好事，邀功领赏者就不乏其人。负责任的人是有魅力的人，他们对自己的言行负责，他们把握自己的行为，做自我的主宰。每一个有魅力的企业家，都应该教育自己的员工增强责任感，就像培养他们其他优良品质一样。

责任就是魅力，相应地，有所负责就是有所魅力，不负责任的行为就是缺乏魅力的行为。负责任、尽义务是魅力的标志。我们努力教育孩子成长为负责任的人，就是在帮助他们形成魅力。詹姆斯·麦迪逊独具慧眼，在《联邦主义者文集》第63节中给责任作了明确的界定：责任必须限定在责任承担者的能力范围之内才合乎情理，而且必须与这种能力的有效运用程度相关。缺乏魅力的人还不能完全具有承担责任的能力。

19世纪存在主义鼻祖之一索伦·克尔凯郭尔感叹芸芸众生中责任感的丧失，在《作者本人对自己作品的看法》这本书中，他写道："群体

的含义等同于伪善，因为它使个人彻底地顽固不化和不负责任，至少削弱了人的责任感，使之荡然无存。"圣·奥古斯丁在他的《忏悔录》中也写道："这种屈服于同辈压力的弱化的责任感作为对青年时代破坏行为进行反思的主要内容。这全是因为当别人说"来呀，一起干吧！"的时候，我们羞于后退。"奥古斯丁和亚里士多德及存在主义者都坚持说人们应对自己的行为负责。缺乏责任感并不能否认责任存在的事实。

第98节：第九章为出人头地储备资源(11)

"活在责任和义务里"这句名言，是已故台湾著名国学大师耕云先生在台北和北京多所大学里反复强调的一句话。他一再告诫学子们：每个人都是社会的一分子，要尽到对社会的责任和义务；同时又是家庭的一分子，也要尽到对家庭的责任和义务。他认为，如果我们每个人都能对社会和家庭尽到应尽的责任和义务，那么我们这个社会就少了许多纷争和掠夺，少了许多奸险和罪恶，而多一些安宁和祥和。

一个人生活在这个世上，就必须承担属于他的责任，履行属于他的义务。对家庭、国家、民族、社会、人类，你必须尽到责任和义务；对工作、事业、同志、朋友、子女，你必须尽到责任和义务。

主动承担责任的人，就会感到身上有一股无形的压力；有无形的压力，就会具备谋求做事的动力，具备谋求做事的动力，就会有信心把自己承担的责任承担到底。同理，主动履行义务的人，就会两肩担道义，两肩担道义，就会一身正气，一身正气，就会有力量把自己应尽的义务履行到底。

责任感是创造一切的机会。要抓住这种机会，就应该使人活在道义之中，随时随地无愧于做事。如此，则自己的一举一动、一心一念，都不违背道德仁义，都可惊天地而泣鬼神，都会随时随地、全心全意地做事，圆满地做事。就像诸葛亮做人的要点，全在"鞠躬尽瘁，死而后已"一样。鞠躬尽瘁，就是以生命去尽职，去完成事业；死而后已，就是以死亡去尽责，去力行事业。不但完成自己的事，而且用死亡履行自己对社会的责任和义务，这是我们应效法的做事观、价值观。

负责任的人是具有魅力的人，他们对自己的言行负责，他们把握自己的行为，做自我的主宰。每一个成熟的企业家，都应该教育自己的员工增强责任感，就像培养他们的其他优良品质一样。

□培养工作的热情

一个人要有所成就，除了客观条件与资格能力外，更需要正确的态度。事情的结果往往跟我们热心的程度成正比。

人们常说，热爱是最好的老师。其实，热爱并不会教给你什么，但是它却表明了你的学习态度，在这种态度下，你可以学到许多东西。

学习如此，人生也是如此。所以有人说过，"当一个人的态度明确时，他的各种才能就会发挥最大的效用，因而产生良好的效果。"

态度不同会使结果不同。一个学习态度端正的学生，他的学习成绩往往会名列前茅；一个态度正确的推销员，可以经常打破推销记录。当然，正确的态度也可以使你的婚姻美满，还会使你在与别人的交往中发挥更大的影响力，更会使你成为领导人物，进而在各方面都发挥出很大的作用。

对于工作而言，我们首先培养的就是你的"热心"。

我们很难想像，一个对自己所从事的工作没有丝毫热情的人，能在自己的岗位上干出一番轰轰烈烈的事业。我们也很难想像，一个对于自己手头工作没有一点热情的人，能把这件事情做好。所以说，一个没有工作热情的人永远不能使别人热情，反过来说，热心工作的人很快就有同样热心的追随者了。

其实，热心不是什么高深的东西，只是所谓的"从事这项工作，是很了不起的"的那股热情和干劲而已。相对地说，热心在成功的所有因素中是比较容易培养的，因为它所需要的就是一个态度。

那么，如何培养我们热心的态度呢?你不妨从这几个方面做起:

1．深入了解每个问题

我们对许多事情、许多问题不热心，并不一定表示我们对它们漠不关心，而是我们对此不了解。想要对某个事情热心，先要学习更多你目前尚不热心的事，了解得越多，越容易培养兴趣，而一旦有了兴趣，你就会对这个事物热心起来。

如果你下次不得不做某件事情时，一定要应用"深入了解"这个原则；发现自己对某个事物不耐烦时，也应想到这一原则。你只有进一步了解事物的真相，才会挖掘出自己的兴趣，也才能在工作中做出成绩。

第99节：第十章培养好习惯，构建新生活(1)

2．做任何事情都要充满热忱

在实际生活和工作中，你是不是热心，有没有兴趣，都会在你的行为上表现出来，没有办法隐瞒。比如，我们与别人见面，握手时应紧紧握住对方的手，说："很荣幸认识你"或者"我很高兴再见到你"，这种语言以及身体语言所传递出的信息，表明你这种礼节是真诚的，也是热心的，不是应付差事式的。而你如果畏畏缩缩有气无力地与别人握手，效果可能还不如不握。你的这种行为，只能给人一个死气沉沉、半死不活的不良印象。可以想像，这么一个人要在工作上做出成绩、要取得人生的成功其实是不可能的。

3．多给人们带来好消息

在我们的现实生活中，传播坏消息的人远多于传播好消息的人，正所谓"好事不出门，坏事传千里"。但是，你一定要记住：散布坏消息的人永远得不到朋友的欢心，也永远一事无成。而你经常传播好消息，肯定可以成为一个受大家欢迎的人。

我们可能在不同的场合遇到过这样的情形，某人说："我有一个好消息要告诉大家。"这时，所有的人都会停下手中的工作，眼巴巴地望着他，一直要等他说出来才罢。是不是他所说的消息对每个人都很好呢?并不见得，甚至也并不重要，重要的是你除了引人注意之外，还可以引起别人对你的好感，了解到你是一个愿意和朋友分享快乐的人，进而引起大家的热心与干劲。

每天回家时尽量把好消息带给家人共享，告诉他们今天都有哪些好消息，尽量讨论一些有趣的、有益的事情，同时，把不愉快的事情抛在脑后。

工作中，把好消息告诉你的同事，多多地鼓励他们，在每一个可能的场合都要夸奖他们，把公司中正在发生的积极事情告诉他们，好让他们与你一起分享快乐。

对工作、对生活热心一些，对你的人生有好处。

第十章培养好习惯，构建新生活

优点对人的生存是助力，缺点则是阻力，因此优点多的人成功得快，缺点多的人不易成功。可是事实又不尽然：有很多优秀的人才一生抑郁潦倒，也有不少平庸之辈表现不凡。之所以如此，主要在于：有些人虽然优点不少，可是却有致命的缺点，这些缺点会破坏甚至毁灭其他优点所创造的成果，优秀人才的潦倒大都如此。平庸的人缺点虽多，但若这些缺点不具破坏性，而优点又具有建设性，那么这种人的成功自可预期。

□纵容自己就是毁灭自己

人生中最大的敌人是谁？或许有很多种答案，有的人说是竞争对手，有的人说是自然条件，有的人说是金钱……其实这些都不是最重要的，最大的敌人就是你自己。如果你能战胜自我的话，那么其他敌人就会变得微不足道了。但战胜自我，又有几个人能做得到呢？更多的人是在纵容自己的缺点，任它阻挠自己前进的脚步，这样最终的结局就是毁了自己的一生。

那么，"纵容自己"指的是什么？

1．纵容自己的怠惰

有人是天生怠惰，这种人没什么好说的，因为他根本没有改变怠惰的自觉性，谈了也是白谈。有人则是属于特定条件下的怠惰，例如长久工作后所产生的无力、无心再工作的心理性怠惰，以及高压力下所引起的反弹式怠惰。除了天生怠惰，任何形式、原因的怠情都是可以理解与接受的，因为这是一种放松，一种自我治疗。但若纵容这种怠惰的情况存在，甚至沉溺于怠惰，则危机必伴之而生，除了本身的退化之外，也给外敌以可乘之机。

2．纵容自己的弱点

人都有弱点，有些弱点是先天的，无法矫正，但性格上的弱点却可以人为地去矫正。例如好色、好赌等这些致命性的弱点，你如果不

愿坦诚面对，尽力节制，而纵容自己在这些方面寻求满足，那么将予人以可乘之机，最终使自己堕落。

3．纵容自己的安逸需要

人都是好逸恶劳的，但安逸和危机是双胞胎，如果耽于安逸而不做危机思考，或贪图安逸而逃避问题，则麻烦必至。"生于忧患，死于安乐。"古人之言，今人仍不可不信！

第100节：第十章培养好习惯，构建新生活(2)

4．纵容自己的欲望

满足欲望是人性，但不论有无满足欲望的条件，纵容自己的欲望绝不是件好事，因为这将使你失去理智，模糊你追求的目标，于是险诈至矣！

5．纵容自己的情绪

放纵喜怒哀乐的情绪，除了会影响别人的情绪之外，也会改变别人对你的态度。尤其是"怒"的情绪，这是一把利剑，很容易伤人。除了会使你的人际关系产生变化之外，也会因别人不愿冲犯你，故不愿提供给你可靠的信息，使你对周围环境的认识产生扭曲，失去判断的准确性。

那些能取得成功的人士，就因为他们永远不会纵容自己，他们总是不断地反省，永远地自律。所以，在社会中他们往往是胜利者，因为他们先战胜了自己！

□约束自己去做正确的事情

人是有欲望和需求的，如果对欲望和需求不加以约束和克制，欲望就会自我膨胀。食欲、性欲是人的两大最基本的欲望，是人作为自然界一部分所体现的自然属性。人还有权欲、名利欲、占有欲、贪欲，所有这些都是人生活在社会中，受到社会环境的影响而产生的。道家所提倡的"清心寡欲"是对待欲望的一种方式，而还有一种方式，就是不加克制地任由欲望膨胀，其结果是相当有害的。

任由食欲膨胀，无节制地暴饮暴食，有时会影响到身体健康。现在患肥胖病的人越来越多，各种"富贵病"的病因也是不注意控制饮食，更重要的是，食欲消磨人的意志，腐蚀人的灵魂。常听说一句话："吃人的嘴软，拿人的手短。"食欲膨胀，当欲望得不到满足时，人就往往会拿自己的尊严作交换，甚至触犯法律。

性欲膨胀不加克制，害处也很多。不少官吏不就是在"美人计"或"美男计"下一步步走向犯罪的深渊吗？对于一般人来讲，不控制自己的性欲，违背道德，其结果也常常落得家庭破裂、名誉扫地、得不偿失。

权欲对人的诱惑很大。因为权力常常是不法者以权谋私的工具，权力能让他八面威风，众人臣服，这种名利双收的事情对人的诱惑当然很大。对权欲不加控制，为了升官发财，结党营私、买官卖官、出卖自己的良心、违法犯罪，其结果不是人头落地，也是锒铛入狱。

欲望中最普遍的一种就是利欲，诸如什么"利欲熏心"、"鸟为食亡，人为财死"。物质利益是考验人的试金石，面对钱财人们往往会露出他们的真面目。上至高官巨贾，下至平民百姓，都与物质利益紧密相连，而对于利欲若不加以克制，危害更大。为了获利，不惜铤而走险，触犯法律，或是为了私欲，背信弃义，不择手段。其后果不言而喻，现实生活中活生生的例子太多了。

除了上述的欲望，人还有自惰性心理以及消极心态，这些都将影响到你的成功。凡成功者无不懂得自律，自律是修身、立志成大事者必须具备的能力和条件，希望每个人都能做到自律！

从本质上讲，自律就是在你被迫行动前，有勇气自动去做你必须做的事情。自律往往和你不愿做或懒于去做，但却不得不做的事情相联系。"律"既然是规范，当然是因为有行为会越出这个规范。比如，刷牙洗脸是每天必须要做的事情，但是有一天你回到家筋疲力尽，如果你倒床就睡，就是在放纵自己的行为。如果你克服身体上的疲惫，坚持进行洗漱，这就是你自律的表现。人们往往会遇到一些让自己讨厌或使行动受阻挠的事情，而在这种情况下，你就应该克服对情绪的干扰，接受考验。

自律的方式，一般来说有两种：一是去做应该做而不愿或不想做的事情；一是不做不能做、不应做而自己想做的事情。比如，你每天早晨坚持锻炼身体，某一天天气特别寒冷，你不想冒着寒冷继续坚

持，但是你最终走出家门，继续锻炼，这就属于前者；后者的表现也较多，你喜欢抽烟，但到了无烟室，你必须强忍住内心的欲望不抽烟。

一般情况下，自律和意志是紧密相连的，意志薄弱者，自律能力较差；意志顽强者，自律能力较强。加强自律也就是磨炼意志的过程。

第101节：第十章培养好习惯，构建新生活(3)

自律对于个人的事业来讲，发挥着重要的作用，加强自律有助于磨砺心志，有助于良好品性的形成，使人走向成功。

自律是在行动中形成的，也只能在行动中体现，除此之外，再没有别的途径。梦想自己变成一个自律的人就会变成这样的人吗？靠读几本关于自律的书就能成为一个自律的人吗？只是不停地自我检讨就能成为一个自律的人吗？答案都是否定的。

自律的养成是一个长期的过程，不是一朝一夕的事情。因此，要自律首先就得勇敢面对来自各方面的对自我的一次次挑战，不要轻易地放纵自己，哪怕它只是一件微不足道的事情。

自律，同时也需要主动，它不是受迫于环境或他人而采取的行为，而是在被迫之前，就采取的行为。前提条件是自觉自愿地去做。

在日常生活中，时时提醒自己要自律，同时你也可以有意识地培养自律精神。比如，针对你自身性格上的某一缺点或不良习惯，限定一个时间期限，集中纠正，效果比较好。

千万不要纵容自己，给自己找借口。对自己严格一点儿，时间长了，自律便成为一种习惯，一种生活方式，你的人格和智慧也因此变得更完美。

□给习惯换上新"款式"

自我意象和习惯是结合在一起的。其中一方改变了，另一方也会自动地改变。"习惯"(habit)一词原来是指一件衣服或一块布，这反映出习惯的真正本质。我们的习惯完全就是个性的外衣，它们不是偶然的或偶发的。我们的习惯就像衣服一样合身，它们同我们的自我意象，同我们整个的个性、模式相一致。我们有意识地、谨慎地培养新的好习惯时，自我意象就容易不适应旧的习惯，需要换上新的"款式"。

提到改变习惯性行为或者形成新的行为模式，直至当它们成为自动反应时，很多人都畏缩不前了，他们把"习惯"与"癖好"混为一谈。

癖好是指你觉得有强迫性的行为，它会引起严重的萎缩症状。相反，习惯仅仅是我们养成的一种自动进行而不需要"思考"或"决定"的反应，是由我们的创造性机制来执行的。

我们的表现、感觉和反应足有95%是习惯性的。钢琴家用不着"决定"该触哪一个琴键，舞蹈家用不着"决定"脚往什么地方移，他们的反应是自动的，不假思索的。同样，我们的态度、情感和信念也容易变成习惯性的。过去我们学到：特定的态度、感觉和思维方式是与特定的环境相适应的。现在，只要面临我们认为是"同样的环境"，我们往往按照同样的方式来思考、感觉和行动。

我们应该理解的是，这些习惯与癖好不同，只要费真心思作个决定，再练习或"形成"新的反应或行为，习惯就能修正、改变，甚至完全扭转。钢琴家要加以选择的话，可以有意识地决定按另一个琴键，舞蹈家可以有意识地"决定"学会一个新的舞步--而且没有什么苦恼。完全学会新的行为模式需要不停地注意和不停地练习。

你穿鞋时，习惯上不是先穿右脚就是先穿左脚；你系鞋带时，习惯上不是把右手的鞋带从左手的鞋带背后绕过来，就是反着绕。明天早晨，你想好要先穿哪只鞋、怎样系鞋带，然后，有意识地下决心在21天里形成一个新的习惯，先穿另一只鞋、相反的方向系鞋带。每天早晨以特定的方式穿鞋系带，用这种简单的举动提醒自己：在这一整天里都要改变其他的习惯性思考、感觉与行为。在系鞋带时对自己说"今天我以一种新的、更好的方式开始。"然后，一整天内都有意识地下这样的决心：

1．我要尽量精神愉快。

2．对别人的感觉和行为要友善一些。

3．对别人及其错误、失败和过失要少苛求，多容忍。要尽可能从最好的角度来解释他们的行动。

4．我要尽可能表现得对成功有把握，觉得自己所拥有的就是我所希望的个性。我要练习在"行动"和"感觉"上都体现这个新的个性。

5．我不让自己的观念给事实蒙上一层悲观或消极的色彩。
6．我要练习每天至少微笑3次。

第102节：第十章培养好习惯，构建新生活(4)

7．不论发生什么情况，我的反应要尽可能地冷静和有理智。

8．对于无力改变的那些悲观的和否定的"事实"，我将完全不予理睬，拒之于头脑之外。

简单吗？当然简单。但是上述行为和思维方式的任何一种都会对你的自我意象产生建设性的有利影响。坚持练习21天，体验这些步骤，看一看忧虑、负罪感或者敌意是否会消失，看一看信心是否会增强。

□统筹安排，逐一击破

我们要培养习惯，秘诀之一是要"统筹安排，逐一击破"。

先说为什么要统筹安排。

我们知道，人的习惯实际是一个庞大的体系，它像一棵大树一样有根、有干、有枝、有叶。它可以是我们工作方面的习惯，可以是学习方面的、健康方面的、感情方面的、与人相处方面的各种习惯，可以是思维方式的习惯，也可以是行为方式的习惯。因此当我们明白习惯对我们人生和命运的重要性后，我们要对自己准备培养的习惯做个统筹安排，这样可以分清主次，明确先后，然后有步骤地去培养，就会更有成效。

这里富兰克林的方法很值得大家借鉴。

本杰明·富兰克林是几百年来被全世界公认的伟人。他发明了避雷针，参与了美国独立战争，写出了"自由、平等、博爱"的名言，是美国《独立宣言》的主要起草人之一，同时他又是作家、画家、哲学家，并自修了法文、西班牙文、意大利文、拉丁文。

富兰克林在如此众多的领域做出了杰出的贡献，受到了世世代代不同国籍、不同肤色人们的敬仰。当他在79岁高龄时，想起自己一生取得的成就，他用了整整15页叙述自己年轻时曾进行过的特殊锻炼，他认为自己的一切成功与幸福都受益于此。

这一特殊的锻炼是怎样进行的呢?

年轻时的富兰克林并不十分成功，但却渴望成功。他经过研究，发现成功的关键在于获取完善的人格。经过精心总结，他认为这完善的人格应包括以下13个原则：节制、寡言、秩序、果断、节俭、勤奋、诚恳、公正、适度、清洁、镇静、贞洁、谦逊。

但经过进一步研究后他发现，如果仅仅知道这13项原则并不能使自己成功，只有经过刻苦的锻炼，把这13项原则变成自己的13种习惯，这才是属于自己的。否则，那还是别人的，是书本上的。

知道了这一点，他认真为自己准备了一个本子，每一页打上许多格子。他当时非常清楚，一段时间只专注于一项锻炼，才是最有效的，否则，会适得其反。于是他头一个星期只专注于"节制"，每天检查自己为人处世是否"节制"，并在本子上做上记号。

一个星期后，由于天天盯住自己是否"节制"，并坚持每天监督，他惊喜地发现，这"节制"慢慢在他身上生根了。

尝到了甜头，第二个星期他每天盯住第二项--"寡言"，并对第一项"节制"复习巩固；第三个星期盯住第三项--"秩序"，再对第一项、第二项复习巩固。没想到13个星期后，他发现自己的举手投足、为人处世、待人接物发生了根本性的变化。

年轻、认真又有决心的富兰克林生怕这13个星期还不足以使那13项原则完全变成自己的习惯，在一年内他又进行了3次13个星期的轮回锻炼。到一年以后，富兰克林完全变了，这种变化已溶入了他的血液，渗入了他的灵魂，浸透到他每一个细胞，大家想，他能不成功吗?

富兰克林培养习惯的妙方值得我们仿效，其中逐一突破尤其重要，对我们年轻人来说特别值得借鉴。因为从根本上说，任何一个好习惯的培养都不会是轻而易举的。因此我们一定要循序渐进、由浅入深、由近及远、由渐进到突变，尤其开始时我们要宁少勿多、宁简勿繁、宁易勿难。先找一个比较容易做到、做起来有兴趣、很快能尝到

甜头、而且能不断受到自己和周围人激励的习惯开始，专攻这一个，其余统统不管。而下的功夫要大些，花的时间长些，这样就容易成功。

第一个习惯养成了，一定使你尝到了甜头。既然是好习惯，它就会在你无意识中自动为你管理、为你服务，而且为你效忠一生。因此你无形中仿佛有了一笔滚滚而来、源源不断、取之不尽、享用终生的财富，这简直是人生最有效率的事。试想世界上还有什么事有这么高的投入产出？你投入的是一个习惯养成的短暂过程，得到的却是终生源源不断而来的物质和精神财富。

第103节：第十章培养好习惯，构建新生活(5)

习惯适宜一个一个地培养，有目标、有针对性，这样专注才易于收到显著的成效，也有了阶段性的成就感和阶段性的进步。同时，有了第一个习惯养成所带来的甜头和激励，第二个、第三个、第四个习惯你能没有办法、没有信心养成吗?

说到这里，补充一点对习惯的分类。对习惯可以有各种分类法，其中一种大致可分为4类：一类是新的好习惯，一类是新的坏习惯；一类是旧的好习惯，一类是旧的坏习惯。新的好习惯当然要培养，新的坏习惯千万别沾上，如果吃、喝、嫖、赌、抽、贪这样种种坏习惯现在都还没有，千万离它们远一点，别跃跃欲试，一旦沾上就是麻烦多、益处少；旧的好习惯我们当然要发扬。对于旧的坏习惯呢？旧的坏习惯既已成习惯，解决起来就相对难度较大。怎么办？一是把克服旧习惯放在我们有了一定毅力后再进行，先进行新习惯的培养，因为在新习惯的培养中你的毅力慢慢就增强了，当它强到一定程度就可以对旧的坏习惯展开攻势了，否则你一上来就碰壁，会挫伤你对习惯培养的信心。二是我们可以借鉴伊斯兰教当年对酗酒恶习征服的过程，这对我们大有启发。

伊斯兰教当年征服酗酒的过程是这样的：

据说阿拉伯人早先酗酒非常严重。这恶习年代久远，根深蒂固。怎么办？为了解决这个问题，伊斯兰教的创始人穆罕默德进行了分析。他发现如果不顾客观事实，一次严禁，不但不能彻底有效地禁绝，反而会引起更大的麻烦。于是他有计划地采用了3个步骤，分阶段实施：

第一步，他先从观念着手，让大家明白酗酒对人弊多利少。行动上，让大家自愿自觉禁酒，尺度放得很宽。到大家酒量有所减少，禁酒初有成效后，他就采取第二步--在做礼拜时必须禁酒，但其余时间仍可自觉自治。这样的结果，人们的酒量又进一步减少了，在观念上

也更清楚酒的祸害，于是又进行第三步--严禁饮酒，认为如果继续饮酒那将是与邪魔为伍，是肮脏的、不道德的行为。

聪明的读者，注意到以上穆罕默德征服阿拉伯人酗酒恶习中使用的方法吗？它是--区别增强，同样我们也该注意到前面所介绍的一些方法，不仅可以用在单个习惯的消除和培养中，也可以用在不同类型的习惯处理中。比如，好习惯对坏习惯的征服，在旧的好习惯基础上对新的好习惯进行增强……这些推此及彼的运用，或许可以称之为"类化"吧！

□精心策划每一个行动

美国有个商人从日本回来，想在中国投资开一个日本料理店。跑遍了整个城市，看了无数房子，最后从中挑出了10个列为准店。将这10个准店在位置、环境、布局等方面的优劣列成清单，反复比较，从中选出3个。再将这3个店的位置、环境、布局及服务内容等方面列成一个更为详细的调查表，委托一家信息咨询公司做市场调查，根据调查反馈，最后确定下其中的一个。

确定后装修，向装修公司极其详细地讲述了他的意图。不仅店内所有的空间包括门厅、厨房、卫生间里的每一个角落都不放过，而且，店外远至百米的路段也做了精心布置，简直精细到极点。

他的一位朋友开始为其认真的态度所感动，继而就有些不耐烦了，之后觉得这位朋友有些陌生，原来挺豪爽大气的一个人，几年不见，怎么竟变得婆婆妈妈，心细如针？但装修好后，他认为，这个店给人的第一感觉是舒服，第二感觉还是舒服，你想到的他都想到了，你没想到的他也想到了。可他还是不放心，让朋友们帮他挑毛病。朋友们看着他，越发觉得他陌生了。从选店到装修，不仅多跑了许多路，多用了许多钱，更重要的是，多花费了许多时间。如果换成他们，早就营业赚钱了，可他还在这里挑毛病。

于是，一位朋友对他说："挺好的，赶快开业吧，早开一天早收入一天。"

那人回答说："正式开业还要等一个星期，从明天开始，我请你带朋友来吃饭，全部免费，但有一条，每吃一次，至少要提一条意见。"

第104节：第十章培养好习惯，构建新生活(6)

"为什么？"

"因为在日本，饭店不能让客人等待超过5分钟，不能让他有任何不满意的地方，现在开业，我没有把握，所以我付费请咨询公司替我找最挑剔的顾客来，如果你方便也请你来，多挑毛病，拜托了！"

"你也太认真了，这是在中国，不用这样，要我说，先开业，发现问题再说，再改也来得及。"

"不，我不能拿顾客做试验。在日本，我做过调查，开业最初10天进店的顾客，基本上是长期顾客，如果你在这10天留不住顾客，就得关门。"

"为什么？一个新开的店，有点不足是难免的。客人也会谅解的，下次改正就行了。"

"不，在日本，没有下次，只给你一次机会。我刚到日本和日本人交往时，觉得他们很傻，你说什么他都信，你如果想骗他其实很容易，但是他只让你骗一次，以后他永远不会和你来往。在日本，只要是由于你本人的原因犯错，你就得走，不能说："对不起，这次我错了，给我机会，我保证下次改。"没有下次，只给你一次机会。"

朋友突然明白，他如此认真，如此精细，原来是这个看来没有什么了不起的料理店，在他看来，仅次于他的生命，这既是他的第一店，也是他最后一个店，成败只此一次，没有下一次，更无再下一次。

□善于学会接受"失去"

对善于享受简单和快乐的人来说，人生的心态，只在于进退适时，取舍得当。因为生活本身即是一种悖论：一方面，它让我们依恋生活的馈赠；另一方面，又注定了我们对这些礼物最终的弃绝。正如先师们所说：人生一世，紧握双拳而来，平摊两手而去。

人生是如此的神奇，这神灵的土地，分分寸寸都润于美之中，我们当然要紧紧地抓住它。这，我们是知道的，然而这又常常只是在回顾往昔时才为人觉察，可是等你一旦觉察，那样美好的时光又已是一去不复返了。凋谢了的美，逝去了的爱，铭记在我们的心中。生活的馈赠是珍贵的，只是我们对此留心甚少。人生真谛的要旨之一是：告诫我们不要只是忙忙碌碌，以至错失掉生活的可叹、可敬之处。虔诚地恭候每一个黎明吧！拥抱每一个小时，抓住宝贵的每一分钟！

这种教诲的确是不易领受的，尤其当我们正年轻的时候，满以为这个世界将会听从我们的使唤，满以为我们用全身心投入所追求的事业都一定会成功。然而生活的现实仍是按部就班地走到我们的面前，于是，这第二条真理虽是缓慢的，但也是确凿无疑地显现出来。

我们在经受"失去"中逐渐成长，不可逆转地经历人生的每一个阶段。在失去娘胎的保护后我们才来到这个世界上，开始独立的生活；而后又要进入学校进行一系列的学习，离开父母和充满童年回忆的家庭；结了婚，有了孩子，组成自己的小家，等孩子长大了，又只能看着他们远走高飞；在接下来的日子中，我们要面临双亲的谢世和配偶的亡故；面对自己精力的逐渐衰退；最后，我们还必须面对不可避免的死亡，过去的一切生活，生活中的一切梦想都将随着我们生命的消失而化为乌有！

但是，我们为何要臣服于生活这种自相矛盾的要求呢？明明知道不能将美永久保持，可我们为何还要去造就美好的事物？我们知道自己所爱的人早已不可企及，可为何还要使自己的心充满爱恋？

要解开这个悖论，必须寻求一种更为宽广的视野，透过通往永恒的窗口来审度我们的人生。一旦如此，我们即可醒悟：尽管生命有限，而我们在世界上的"作为"却为之织就了永恒的图景。

人生决不仅仅是一种生物的存活，它是一些莫测的变幻，也是一股不息的奔流。我们父母的精神通过我们而继承下来，我们的精神也通过孩子而传承下去。我们建造的东西将会留存久远，我们自身也将

通过它们得以久远的生存。我们所选就的美，并不会随我们的湮没而泯灭，我们的双手会枯萎，我们的肉体会消亡，然而我们所创造的真、善、美则将与时俱在，永存而不朽。

第105节：第十章培养好习惯，构建新生活(7)

"不要枉费了你的生命，要少追求物质，多追求心态。因为只有心态才赋予人生以意义，只有心态才使生活具有永恒的价值。"

□培养积极思维能力

以下5条原则，可以帮助你培养和加强积极思维的能力。

1．从言行举止开始

许多人总是等到自己有了一种积极的感受再去付诸行动，这些人在本末倒置。积极的行动会导致积极的思维，积极思维会导致积极的人生态度，而态度是紧跟行动的。如果一个人从一种消极的人生态度开始，而非付诸行动，总是等待着感觉把自己带向行动，那他永远也成不了梦想中的积极思维者。

2．用美好的感觉和信心去影响别人

随着你的行动和思维日渐积极，你会慢慢获得一种美满人生的感觉，信心倍增，人生中的目标感也越来越强烈。紧接着，别人会被你吸引，因为人们总是喜欢跟积极乐观者在一起。运用别人的这种积极响应来发展积极的关系，同时也帮助别人获得这种积极态度。

3．重视与你交往的每一个人

我们生活在一个快节奏的世界里，大多数人来去匆匆，一心想着要完成自己的任务。他们往往疏于腾出时间与他们所交往的人谈心。

如果你能关心并重视他们，就会对他们产生很好的影响，你会使他们的人生更有价值，他们也会给你更丰厚的报答。

我们每个人都有一种欲望，即感觉到自己的重要性，这是普通人自我意识的核心。如果你能满足别人心中的这一要求，他们就会对自己，也对你抱积极的态度，使别人感到重要的同时，别人也会反过来使你感到重要，因为大多情况下，你怎样对待别人，别人也会怎样对待你。

4．寻找每个人身上最好的东西

寻找每个人的优点和使别人感到受赞赏可以起到相似的作用。最差劲的人身上也有优点，最完美的人身上也有缺点，你眼睛盯住什么，你肯定就能看到什么。如果你总是寻找别人身上最好的东西，就会让你对他人留有美好的印象，也会使他们对自己有良好的感觉，能促使他们成长，努力做到最好，并且创造出一个积极的、卓越的工作环境。

5．寻找最佳的新观念

积极思维者时刻在寻找最佳的新观念，这些新观念能增加积极思维者的成功潜力。有些人认为，只有世界上的天才人物才会想出好主意，事实上，要找到好主意，靠的是态度，而不是能力。一个思想开放、有创造性的人，会哪里有好主意、就往哪里去。在寻找的过程中，他从不会轻易放弃，因为他知道新观念对他来说就意味着价值和财富。

□不能用缺点取代优点

一个人必须认清自己的优缺点，才不至于陷入被动之中，让自己的工作取得好成绩。这就是所谓不能用缺点取代优点之法。

举一个例子：

爱因斯坦在20世纪50年代，曾被邀请担任以色列总统，但他拒绝了。他说，他整个一生都在同客观物质打交道，因而既缺乏天生的才智，也缺乏处理行政事务的经验以及公正地对待别人的能力，所以，他不适合担此重任。

大文豪马克·吐温曾经说过，他做过打字机生意，也办过出版公司，可结果亏了30万美元，赔光了稿费不算，还欠了一屁股债。他的妻子奥莉姬深知丈夫虽没有经商的本事，却有文学的天赋，便帮助他鼓起勇气，振作精神重走创作之路。马克·吐温很快摆脱了失败的痛苦，在文学创作上取得了辉煌的成就。

确实，人生的诀窍就是经营自己的长处，给自己的人生增值，"寸有所长，尺有所短"，只有找准自己的位置，并充分发挥自己的聪明才

智，挖掘自己的潜力，才能最大限度地实现自己的人生价值。否则，正如富兰克林所说：即使是宝贝，但放错了地方也只能是废物。

每个人都有优缺点，绝对没有十全十美的人，但一个人如能了解自己的优点和缺点，并能够积极地驾驭这些优缺点，那么就接近完美无缺了。

优缺点有的是与生俱来，无法加以改变的；有的则是被后天环境诱发、塑造而成的；有的则与性格无关，纯粹是一种外在条件，例如美与丑。在任何环境下，这些优缺点都将跟你一段时间，甚至跟你一辈子，对你产生影响，并且决定别人对你的态度，成为你在公司里求生存的助力或阻力。

第106节：第十章培养好习惯，构建新生活(8)

照常理来说，优点对人的生存是助力，缺点则是阻力，因此优点多的人成功得快，缺点多的人不易成功。可是事实又不尽然：有很多优秀的人才抑郁潦倒，也有不少平庸之辈表现不凡。之所以如此，主要在于：有些人虽然优点不少，可是却有致命的缺点，这些缺点会破坏甚至毁灭其他优点所创造的成果，优秀人才的潦倒大都如此；平庸的人缺点虽多，但若这些缺点不具破坏性，而优点又具有建设性，那么这种人的成功自可预期。另外一点在于机遇，机遇会影响一个人命运的转折。这些转折有好有坏，至于好坏则看机遇与你优缺点的关系，换句话说，机遇落在优点处，则有好的转折，落在缺点处，则有不好的转折。这就要求一个理性、冷静的人要能够驾驭自己的优缺点，而不让优缺点驾驭自己。

你可以依据不同环境，去灵活运用优缺点，也就是说，尽量以优点来面对环境，当环境转变，并且直逼你的缺点时，你也不必逃避，应先思考二者之间的机能性关系，因为有时候你的缺点反而在这个时候成为"优点"，如果没有这个可能，就要考虑闪躲了。

同时你可以用优点支援缺点，以缺点掩护优点；前者是在无法闪躲时的补救措施，避免一直处于挨打的地位；后者则是为了模糊你自己，避免成为被攻击的目标，并且降低别人对你的戒心，因为你让他们看到了你的缺点。

要做的确很难，但总是要试着去做。

□思考一个小时胜于盲目工作十天

盲目工作，当然取得不了工作成绩。"人们现在所拥有的，就是他们心里一直想要的，"也许有些人对这句话难以接受；但不能陷于盲目性工作之中，这是非常重要的，需要思考是最关键的。

心理学家说，如果你每天花费一个小时，完全思考某一问题，5年后你会成为那个领域的专家。

以你自己为例，如果你知道自己还有发展的空间，可以变得更好，那么你就要寻求如何让自己发生建设性的改变。因此，你可以花费5年的时间，在这个漫长而艰辛的路上寻找答案，应该相信，你一定可以找到答案。思考是最大的力量，你应该设法掌握这个过程，这样你就可以把握自己的人生。

你的思考会受到正负两方面力量的影响："正面"是创造性和建设性的因素；"负面"则是令人失望和破坏性的因素。前者让你进步和改善，后者则让你放弃目标和受伤害。为了更加了解积极和消极的习惯性思考模式所产生的不同作用，想想以下的情绪，一思考一意象的"启动过程"，对于你和周围人们的生活产生哪些影响：喜悦、自信、爱、兴奋、乐观、热诚；接着比较恐惧、愤怒、怨恨、嫉妒、绝望的影响。前者对一个人具有创造性、建设性的影响，后者则相反。

每个人都可以选择积极或消极、建设性或破坏性地思考及行动，那么，怎么会有人选择消极呢？重点在于，没有人会故意选择消极思考。你可能让自己遵循习惯性的思考模式，不断重复。成人所有的思考几乎都有习惯性，具有潜意识的层次。

英国的辞典编纂专家塞缪尔·约翰逊说："习惯的锁链通常太小以至难以察觉，但它又太坚固而难以打破。"我们平时养成了太多负面的思考习惯，都受制于这些习惯性的思考模式而不自知。

当人们认识或开始意识到自己有不良习惯时，又为什么不改掉这些坏习惯呢？人们不改变自己的不良习惯，其原因是不愿意承担责任。此外，保持这些习惯得到的快乐超过带来的痛苦。他们可能会：

1．缺乏改变习惯的愿望。

2．缺乏训练，不知如何改变习惯。

3．缺乏能够改变习惯的信念。

4．缺乏需要改变习惯的意识。

这些都不利于我们改正不良习惯。我们都有选择权，既可以对不良行为放任不管，让它自行消失，也可以正视它，克服它，从而更好

地生活。改变不良行为需要克服莫名的恐惧，从安逸舒适中走出来。请记住，恐惧是一种习惯的行为，只要不去学习它，就可以感觉不到它。

第107节：第十章培养好习惯，构建新生活(9)

以下是那些不改变坏习惯的人最常用的借口：

我们总是那样做的；

我们从来不那样做；

那不是我的职责；

我认为那样做不会有什么改变；

我太忙了；

……

"亡羊补牢，未为晚矣"，现在开始改掉坏习惯还不太晚。不管我们的年纪有多大，习惯有多久，只要有改正行为的意识和技巧，就能改变它。我们常常听人说这样一句话："你不可能教老狗熊学会新戏法。"我们不可以学习那些自我挫败的行为，而应学习积极的行为。

成功的秘密就是成功者习惯了去做那些失败者不喜欢或不愿做的事。或许，成功者也不愿做这样的事，但他们还是积极地去做了。例如，失败者不愿意接受训练，不愿吃苦，不愿信守诺言；成功者也不喜欢受训，不喜欢吃苦，但不管怎样，他们还是做了，因为他们养成了克服困难、挑战自我的习惯。

一切习惯在刚刚形成的时候都是很不起眼的，但最终往往会变得难以打破。态度属于习惯，也是可以改变的，问题就是要用新的良好习惯去破除和取代旧的不良习惯。

防止坏习惯的形成比克服那些已形成的坏习惯更容易。要形成好习惯就要战胜诱惑，快乐和不快乐都是一种习惯。优秀品质的形成是有意识地付出一次又一次努力的结果，它需要经过大量的实践直到变成一种习惯。

习惯对你的人生有很大的影响。它可以帮助你达到新的高峰，同样它也可能限制你的行动。习惯是以某种习惯性的方式思考的结果。你大多数的行为(超过99%)反映出深藏在潜意识之中的讯息。你所有的

想法几乎都受到过去的感受和经验的影响，因此，你必须学习成为一个思考者，最好是一个原创的思考者，惟有如此，才能让理性战胜过去的阴影。

我们都应该有这样的认识，过马路之前，你肯定要先看清左右两边的车辆。如果你生长在美国，你会习惯先看左边，再看右边；如果你生长在英国，则习惯先看右边，再看左边，因为车子是靠左行驶。美国的游客在伦敦的街头往往无所适从。我们从小就学习并且养成习惯，一种储存的程序，几乎不需要思索，只是一种下意识的行动。

同样的，思考模式被输入到你的潜意识之中，造就现在的你。这些模式可以因为重新学习不同的、更有效的思考模式而改变，提升你想要改变的认知层次，在想象之中不断重复新的、你想要的学习经验。新的思考意象将产生新的生活经验。

如此看来，利用短时间的认真思考，其效果远胜于长时间沿袭过去习惯模式下的盲目工作，所以说"思考一个小时胜于盲目工作十天。"

□想到就做，不要等到明天

需要特别重视"想到就做"这一方法。通常你把工作推给明天或下一个明天，零碎事务因而堆积起来，显得杂乱无章。要想从一大堆杂乱的事情中找出一件是很费力的。不仅那项工作等在那儿，而且把它找出来又成了一个包袱。与此相反，如果你养成想到就做的习惯去处理文件，那么，你就避免了重新找材料的麻烦，从而节省大量时间和精力。

这种方法的另一形式是：你若有一件事要做或一封信要回，那就在下次一看见它时就去做，而不要把它丢回去，夹在整理的文件堆里。或者你可以用彩色的铅笔把限期写上去，以便在接触这件未做的事情时能清楚地回想起来。

每天都有许多人把自己辛苦得来的新构想取消或埋葬掉，因为他们不敢执行，而创意只有在真正实施时才有价值。

记住下面的两种想法：

第一，切实执行你的创意，以便发挥它的价值，不管创意有多好，除非真正身体力行，否则永远没有收获。

第二，实行时心理要平静。拿破仑·希尔认为，天下最悲哀的一句话就是：我当时真应该那么做却没有那么做。每天都可以听到有人说："如果我某某年就开始那笔生意，早就发财喽!"或"我早就料到了，我好后悔当时没有做!"一个好创意如果胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底施行，当然也会带来无限的满足。

你现在已经想到一个好创意了吗?如果有，现在就去做。

□让别人监督你

利用别人监督自己，可以使自己在意志最薄弱的时候坚持下去。在这个时候，别人起到了刺激自己的作用，如果食言，便意味着自己言而无信，这在很多人看来，是最大的耻辱。因此，我们也就能够调动自己所有的积极性，去为自己宣称的目标而努力。

美国心理学家曾对一千多名智力超常的儿童进行长达50年的追踪调查，发现其中有些人后来在事业上获得了很大的成就，声名显赫，而有些人却一事无成，默默无闻。心理学家根据被调查者成就的大小，把他们分为"有成就组"和"无成就组"，进行比较研究，发现这两组人之间最大的差异在于意志品质方面。那些获得较大成就的人，常常把自己的行动目标告诉别人，在别人的目光监督中取得一个个成就；而"无成就组"的那些人，大都性格内向，不敢说出自己的目标，以至于在时光中悄悄磨灭了自己的理想。心理学家由此得出结论：人们能否取得事业上的成功，在很大程度上取决于是否有人关注着他，监督着他。

俄国伟大作家列夫·托尔斯泰在青年时期曾一度沉湎于奢华和挥霍的生活中，荒废了学业，还留过级。后来，他决心同自己的意志软弱做斗争，制定了《发展意志守则》，并将这个规则向自己的家人和朋

友通告，宣称自己要"使肉体的需要完全接受意志的鼓励"，他强迫自己完成每天该完成的工作，终于写出了一系列世界名著，成为俄国历史上最伟大的作家之一。

无独有偶，美国电影界奇才、好莱坞著名编剧伍迪·艾伦，1935年12月1日出生于美国纽约布鲁克林区的一个犹太人家庭，从小对电影有一种狂热的喜爱。但是他却从未接受过正式的表演教育，一直靠为报纸写讽刺小品为生。可他克制不住自己对电影的狂热，决定依靠自学走上电影之路。经过长期磨炼，到20世纪60年代初，他已经成为一名相当出色的电视表演艺术家。于是他开始向戏剧界进军，为百老汇编写剧本。到了1977年，奇迹出现了，伍迪自编自导自演的影片《安妮·霍尔》(AnnieHall)击败了所有对手，在强者林立的奥斯卡金像奖争夺战中取得了辉煌的胜利，捧走了4项奥斯卡大奖，伍迪一夜之间成了享誉全球的大明星。

伍迪的写作有一个特点，就是每写一部作品前，都要找他的朋友大谈其作品的内容以及自己要写出来的决心。在一遍遍的复述中，他充实了自己的作品，并逐步下定了写作的决心。

有人问他为什么这样做，他坦言自己是个非常懒惰的人，如果没有朋友的监督，他可能一事无成。"他们经常问我写作的情况，如果我不写，自己都觉得不好意思了。"

可见，利用别人监督自己，可以促使自己在条件艰苦的时候，继续奋斗，从而使事业得到发展。

学会利用他人监督自己。你可以将你的目标告诉他人，这样你就会把自己放在别人注目的位置。为了使自己免于堕入"吹牛家"的恶名，我想你会竭尽全力地奋斗的。